

Санкт-Петербургский государственный университет

ТРЕТЬЯКОВА Виктория Сергеевна

Выпускная квалификационная работа

Банковское корпоративное кредитование в Российской Федерации: тенденции и перспективы

Уровень образования: *Бакалавриат*

Направление: *38.03.01 «Экономика»*

Основная образовательная программа: *СВ.5068.2016 «Экономика»*

Профиль *«Финансы, кредит, страхование и учет»*

Научный руководитель:
Доцент кафедры теории кредита и
финансового менеджмента, кандидат
экономических наук, доцент
Казанский Александр Вячеславович

Рецензент:
Заместитель директора, филиал
«Санкт-Петербургский», ПАО
«Уральский банк реконструкции и
развития»
Кашурин Михаил Александрович

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические основы кредитования корпоративных клиентов	5
1.1 Понятие корпоративного кредитования: роль, принципы	5
1.2 Нормативное регулирование банковского корпоративного кредитования	10
1.3 Риски кредитования юридических лиц	15
Глава 2 Кредитный процесс в коммерческом банке	21
2.1 Понятие и состав кредитной политики коммерческого банка	21
2.2 Организационные основы и этапы кредитования корпоративных клиентов	24
2.3 Продукты корпоративного кредитования	29
2.4 Управление кредитными рисками в коммерческом банке	34
2.4.1 Сущность понятия кредитоспособность	34
2.4.2 Определение кредитного рейтинга заемщика	38
2.4.3 Кредитный мониторинг	46
Глава 3 Оценка кредитоспособности и формирование кредитного резюме на практическом примере	49
3.1 Информация об оцениваемом предприятии	49
3.2 Процесс оценки кредитоспособности	49
3.2.1 Выявление признаков повышенного риска	50
3.2.2 Анализ рыночной конъюнктуры	52
3.2.3. Финансовый анализ заемщика	53
3.3 Формирование кредитного рейтинга, составление кредитного резюме	58
Заключение	62
Список использованных источников	65
Приложения	70
Приложение 1 – Виды продуктов корпоративного кредитования. Схема	70
Приложение 2 – Методика формирования рейтинговой балльной оценки	71
Приложение 3 – Структура рейтинга и критерии для отнесения к группе кредитоспособности	74
Приложение 4 – Методика расчета лимита кредитного продукта	75
Приложение 5 – Кредитное резюме по компании N	76

ВВЕДЕНИЕ

Существование эффективной экономики Российской Федерации невозможно без развитого и успешно функционирующего кредитного рынка. На сегодняшний день различные виды кредитования являются востребованными и затрагивают все сферы экономических отношений.

Развитие рынка банковских услуг для корпоративных клиентов является очень важным процессом, протекающим в интересах прежде всего предприятий-клиентов как потребителей услуг, предлагаемых коммерческими банками, т.к. в основном юридические лица являются зависимыми от кредитных ресурсов. Также в росте объемов корпоративного кредитования заинтересованы и сами банки. Банковский бизнес с компаниями, называемый корпоративным банкингом, относится к одному из важнейших направлений деятельности банка, т.к. именно оно является наиболее доходным. Задачей корпоративного банковского бизнеса является формирование долгосрочных отношений с клиентами, нацеленных на эффективное сотрудничество.

Данная работа посвящена исследованию функционирования банковского корпоративного кредитования в Российской Федерации, а также тенденциям и перспективам его развития. Важность изучения взаимоотношений коммерческих банков с их корпоративными клиентами в связи с нестабильной экономической обстановкой, требующей выявления основных тенденций и перспектив, определяет ее актуальность.

Объектом работы является банковская система Российской Федерации, а предметом – процесс кредитования корпоративных клиентов коммерческими банками.

Цель работы – выявление тенденций и перспектив развития в рамках исследования системы корпоративного кредитования в Российской Федерации.

Указанная цель повлекла за собой постановку следующих задач:

- Определить сущность понятия «корпоративное кредитование», его роль и принципы;
- Рассмотреть нормативное регулирование банковского кредитования в России;
- Выявить основные риски банка при кредитовании юридических лиц;
- Определить понятие и состав кредитной политики коммерческого банка;
- Рассмотреть основные этапы процесса кредитования и его организационные основы;
- Дать характеристику продуктам корпоративного кредитования;

- Рассмотреть процесс управления кредитными рисками в коммерческом банке, включая понятие кредитоспособности, формирование кредитного рейтинга заемщика, а также процесс кредитного мониторинга;
- Рассмотреть процесс оценки кредитоспособности на примере конкретного предприятия;
- Охарактеризовать основные тенденции и перспективы в области корпоративного кредитования.

Теоретической базой для написания данной работы послужили исследования современных экономистов, таких как: Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П., Лаврушин О.И., Тавасиев А.М., Бледных О.И., Абалакина Т.В., Васильева Е.А., Казакова Е.П., Ендовицкий Д.А., Мусина Д.С., Полтавский Д.Э., а также статьи других авторов, занимающихся рассмотрением данной темы.

Цель и задачи выпускной квалификационной работы предопределили ее структуру. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении указаны основные цели и задачи, а также актуальность работы, продемонстрирована информационная база работы. Глава 1 посвящена теоретическим аспектам кредитования корпоративных клиентов, глава 2 – кредитному процессу в коммерческом банке. В третьей главе рассмотрены практические аспекты оценки кредитоспособности заемщика на примере предприятия. В заключении отражены итоги выполненной работы и основные выводы по теме исследования.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

1.1 Понятие корпоративного кредитования: роль, принципы

Одним из важнейших направлений деятельности коммерческих банков в настоящее время являются кредитные операции. Банковское кредитование – это лицензированная деятельность банков, направленная на получение прибыли и осуществляемая путем размещения привлеченных им денежных средств на условиях возвратности, срочности и платности. Оно обеспечивает развитие и расширение реального сектора, а также удовлетворение потребительского спроса.¹ Кредит состоит из таких элементов, как кредитор, объект (предмет), субъект (заемщик), принципы кредитования и обеспечение кредита.

Кредитором в процессе корпоративного кредитования выступает коммерческий банк. Объект кредитования – это вещь, из-за которой заключается кредитная сделка и на приобретение которой будет направлен кредит. Объект можно разделить на 2 группы: совокупный и частный. Совокупный объект подразумевает, что кредит выдан под несколько объектов, объединенных каким-либо фактором, то есть не обособленных друг от друга. Частный объект означает, что то, под что выдан кредит, можно отделить от объектов других кредитов (например, кредитование определенного вида сырья). Объект может быть материальным и нематериальным. Материальный объект подразумевает, что у заемщика есть некоторая материальная цель, под которую он получает кредит (например, основное средство). Нематериальным объектом выступает потребность заемщика в дополнительных денежных средствах.

Субъектами кредита могут являться физические и юридические лица: население, акционерные и частные компании, различные финансовые организации, органы власти и т.д.

Корпоративные клиенты – это юридические лица, являющиеся клиентами коммерческого банка, исключая кредитные организации, муниципальные образования, а также субъекты Российской Федерации. Корпоративное кредитование значительно отличается от розничного. Займы физическим лицам имеют более высокий спрос, и, соответственно большее количество предложений со стороны банков. Их получение занимает небольшое количество времени и является простым процессом как со стороны клиента, так и банка. Что касается представителей бизнеса, то процесс получения кредита занимает существенно большее количество времени и требует тщательного рассмотрения и согласования. При оформлении кредита корпоративному клиенту требуется большой пакет

¹ Однокоз В. Г., Щербаков А. П. Основные этапы процесса банковского кредитования //Приоритетные направления развития науки и образования. – 2014. – №. 3. – С. 267-268.

документов, кредиты выдаются в среднем на меньший срок в сравнении с розничным кредитованием и под более высокие процентные ставки. В большинстве случаев при получении кредита корпоративным клиентом требуется обеспечение. В целом, основное отличие корпоративного кредита от розничного состоит в более сложном процессе его получения, а также более жесткими требованиями к клиенту.

Корпоративное кредитование также имеет ряд особенностей:

- 1) Объем корпоративного кредита значительно выше в сравнении с кредитованием физического лица;
- 2) Высокая доходность;
- 3) Высокая рискованность.²

Выделяют две функции кредитования корпоративных клиентов, рассматривая в рамках разных областей экономики: макроэкономическая и микроэкономическая. Макроэкономическая заключается в аккумуляции и мобилизации банками денежного капитала, а также стимулировании спроса. Коммерческие банки привлекают свободные денежные средства экономических агентов: государства, предприятий, населения, и размещают их с целью получения прибыли. Часть средств, привлекаемых банками, по сравнению с собственными, очень высока – около 80%. Микроэкономическая функция связана с главной целью коммерческого банка – извлечением прибыли. Корпоративное кредитование приносит банкам основной доход, позволяющий им поддерживать доходность, ликвидность и надежность. Также к микроэкономической функции можно отнести максимизацию полезности клиента, у которого незамедлительно появляется возможность пополнения средств на инвестиционные или операционные нужды при возникновении такой потребности.³

Принципы кредитования показывают основную суть и содержание понятия кредит, а также требования, выдвигаемые в области кредитных отношений.

² Казакова Е. П. Организация процесса кредитования корпоративных клиентов в банке // Научные исследования. – 2016. – №. 5 (6).

³ Васильева М. В., Тарабаева Н. М., Емельянов Е. В. Макроэкономические функции потребительского кредита в современной экономике России // Символ науки. – 2016. – №. 6-1.



Рисунок 1 – Принципы банковского кредитования

Источник: Составлено автором

Существуют безусловные принципы банковского кредитования, которые выполняются обязательно вне зависимости от условий договора кредитования. Принцип возвратности является отличительной чертой кредита и подразумевает, что вся сумма, полученная в пользование, должна быть возвращена. Принцип срочности означает, что кредит дается на определенный срок, по истечении которого заемщик обязан вернуть сумму кредита. Принцип платности отражает то, что заемщик должен заплатить определенный процент за право пользования кредитными средствами. Принцип подчинения нормам закона и банковским правилам подразумевает, что условия кредитного договора, заключенного между банком и заемщиком, не могут противоречить действующему законодательству, регулиющему кредитную деятельность. Назначение принципа взаимовыгодности кредитной сделки состоит в том, чтобы обеспечить партнерские отношения между кредитором и заемщиком и направить их совместные усилия на развитие экономики, и, как следствие, получение больших доходов в отношении обеих сторон. Также существуют не безусловные принципы, они используются исключительно согласно воле сторон. Например, принцип целевого использования кредита означает, что средства, полученные заемщиком, могут быть использованы только на указанные в договоре цели, или на исполнение определенного контракта. Принцип обеспеченности защищает банк – снижает риск невозврата кредита и может выражаться в форме залога, гарантии, поручительства.

Формирование развитого рынка банковских услуг для корпоративных клиентов способствует активизации предприятий реального сектора, что способствует улучшению экономической ситуации в стране, а также оказывает положительное влияние на работу банков, конкуренцию на рынке кредитных организаций и на функционирование самих

корпоративных клиентов. Однако в настоящее время существует проблема отраслевых диспропорций при кредитовании предприятий реального сектора: потребности в кредитных ресурсах у многих отраслей намного превышают предоставляемые им банками объемы денежных средств. Так, российские банки наиболее активно предоставляют кредиты предприятиям экспортных отраслей, в основном это обрабатывающее производство.⁴

Согласно данным Центрального Банка, кредиты юридическим лицам занимали на конец 2019 года 68% всего кредитного портфеля, при этом примерно 5% из них являются просроченными. В целом, оценивая статистику кредитов предприятиям и организациям, можно сказать, что динамика за прошедшие 5 лет не является однозначной: в 2017 году наблюдается резкий спад, а далее показатель устойчиво растет. За 2019 г. прирост корпоративного кредитования оказался ниже, чем в 2018 г. из-за слабого спроса со стороны компаний (в целом спрос на кредиты в течение 2019 г. вел себя достаточно неоднородно и зависел от срочности операций и валюты кредита). Кроме того, крупные компании частично переориентировались на рынок корпоративных облигаций, позволяющий привлекать долгосрочное фондирование по низким ставкам.⁵

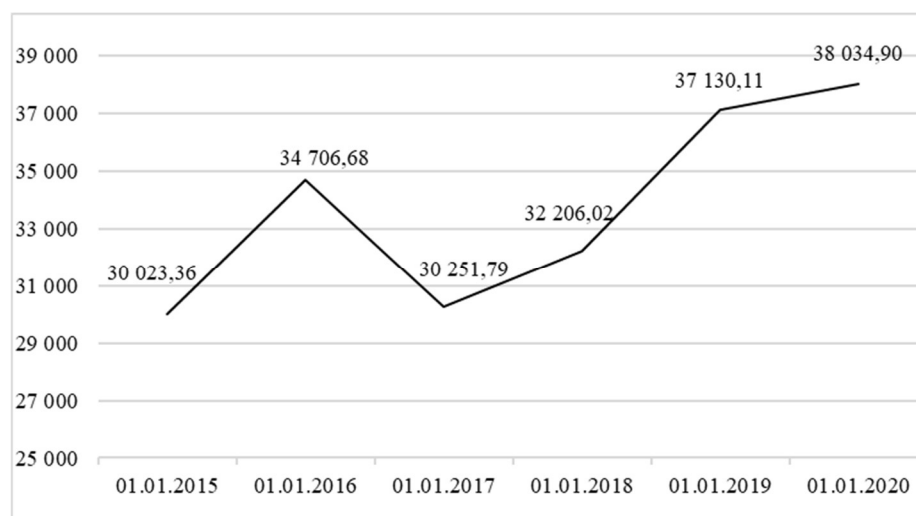


Рисунок 2 – Динамика выданных корпоративных кредитов в период 2015-2020 гг. (за исключением банков, не раскрывающих отчетность Центральному Банку Российской Федерации), млрд. руб.

Источник: Рейтинг banki.ru

Однако стоит отметить, что качество корпоративного кредитного портфеля ухудшается – растет удельный вес просроченной задолженности. В настоящее время у банков есть

⁴ Попов М. В., Трифонов Д. А. Актуальные проблемы банковского кредитования реального сектора экономики //Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – №. 2 (71).

⁵ О Развитии банковского сектора Российской Федерации в 2019 году [Электронный ресурс]: отчет Банка России, информационно-аналитический материал, URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/25854/razv_bs_19_12.pdf (Дата обращения - 30.01.2020)

необходимость поддерживать реальный сектор экономики, но, с другой стороны, растет просроченная задолженность, и в связи с этим наблюдается рост кредитования физических лиц опережающими темпами. Чтобы переориентировать банки на кредитование реального сектора, Центральный Банк проводит реформу оценки кредитных рисков. Он сделал такие кредиты более выгодными: была выделена группа корпоративных заемщиков инвестиционного класса, для которых коэффициент риска снижен со 100 до 65%.⁶ Также снижение уровня риска для расчета норматива достаточности капитала предусмотрено для межбанковских кредитов и кредитов малому и среднему бизнесу (на индивидуальной основе) при соблюдении определенных условий по категории качества и обслуживания долга. Данные меры должны высвободить капитал, в первую очередь это ощутится крупными банками с качественной клиентской базой. Кроме того, что касается перспектив рынка корпоративного кредитования в 2020 году, они довольно неоднозначны в связи с экономической обстановкой, сложившейся на фоне пандемии новой коронавирусной инфекции. Есть вероятность, что рост корпоративного портфеля составит менее 5% ввиду снижения платежеспособности клиентов, а также значительно увеличится просроченная задолженность, особенно по кредитам, выданным представителям малого и среднего бизнеса. Однако, в случае успешного преодоления кризиса, основными драйверами роста объемов кредитования юридических должны стать ускорение экономики, снижение ставок, а также вышеуказанные изменения со стороны Центрального Банка.⁷

Таблица 1 – Динамика просроченной задолженности по корпоративным кредитам в период 2015-2020 гг.

Дата	Кредиты, выданные предприятиям, млрд.руб.	Просроченная зadolженность, млрд.руб.	Удельный вес просроченной зadolженности, %
01.01.2015	30 023,36	1 219,33	4,06
01.01.2016	34 706,68	2 050,90	5,91
01.01.2017	30 251,79	1 863,04	6,16
01.01.2018	32 206,02	1 998,09	6,20
01.01.2019	37 130,11	1 950,33	5,25
01.01.2020	38 034,90	2 534,13	6,66

Источник: Рейтинг banki.ru

В настоящий момент темпы роста корпоративного кредитования ниже, чем кредитования населения – банки считают корпоративные кредиты более сложными и

⁶ ЦБ определился с параметрами реформы по оценке кредитных рисков // РБК: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/03/07/2019/5d1caf649a794761d6e0dcd6> (Дата обращения - 07.05.2020). – Режим доступа: свободный

⁷ Призраки прогноза: Прошлогодняя рекордная прибыль станет теперь ориентиром банковского сектора, перспективы которого в текущем году не столь оптимистичны // Газета Коммерсантъ: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4308297> (Дата обращения - 01.05.2020). – Режим доступа: свободный

рискованными.⁸ Однако банки заинтересованы в сотрудничестве с корпоративными клиентами ввиду того, что их кредитование приносит наибольший доход, а предприятия, в свою очередь, не имеют достаточных сумм денежных средств и им необходимы кредитные продукты как для финансирования оборотного капитала, так и для инвестиционных нужд. В связи с этим роль кредитования корпоративных клиентов весьма значительна, так как находится в интересах и самих банков, производителей, и организаций, потребителей банковских услуг. Банки стараются привлекать стабильные, финансово устойчивые и перспективные для сотрудничества предприятия, ищут стороны, где их интересы совпадают с интересами клиентов. Для этого проводятся различные мероприятия, направленные на разработку новых банковских продуктов, улучшение качества обслуживания, эффективное управление рисками.

1.2 Нормативное регулирование банковского корпоративного кредитования

Функционирование и развитие кредитного рынка зависит не только от эффективной финансовой деятельности коммерческих банков, но и от нормативно-правовой базы, регулирующей её на основании четко проработанного законодательства.⁹ В Российской Федерации данный процесс осуществляется комплексно, через Конституцию, Гражданский Кодекс, федеральные законы, положения и инструкции Банка России и т.д. В процессе воздействия на работу коммерческих банков объектом регулирования становятся определенные макроэкономические характеристики использования кредита, позволяющие, с одной стороны, влиять в целом на экономику, и с другой – обеспечивать ликвидность банковской системы.¹⁰ В целом в процессе кредитования целесообразно регулировать следующие аспекты: развитие конкурентной среды, принятие мер для обеспечения стабильности банковского сектора, создание благоприятной среды для удовлетворения потребностей всех участников рынка, обеспечение способности функционирования банковской системы путем соблюдения банками определенных норм и другие. Рассмотрим подробнее указанные выше нормативные акты и их влияние на регулирование данных аспектов.

Так, основой любого регулирования является Конституция Российской Федерации. Что касается банковского дела, она гарантирует единство экономического пространства,

⁸ ЦБ советует банкам не забывать о кредитах корпоративным клиентам // Деловая газета Ведомости: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/06/23/804835-tsb-bankam> (Дата обращения - 19.02.2020). – Режим доступа: свободный

⁹ Мальцев В. А. Проблемы правового регулирования банковского кредита в России // Социально-политические науки. – 2015. – №. 2.

¹⁰ Сизинцева А. С. Методы государственного регулирования банковского кредитования юридических лиц в Российской Федерации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №. 4 (40).

свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности (ст. 8, п.1), а также в ст. 71, п. ж сказано, что в ведении Российской Федерации находятся установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные банки.¹¹

В Гражданском кодексе кредитование регулируется параграфами 2-3 Главы 42, и кредит представляется разновидностью займа как наиболее общего понятия сделки, подразумевающей передачу денежных или иных средств за плату и на определенный срок. В статье 819 дано определение кредитного договора и его условия, согласно которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за пользование ею, а также предусмотренные кредитным договором иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита. Статья 820 регламентирует обязательность письменного заключения договора, а 821 – возможность отказаться от получения кредита или от предоставления при наличии объективных причин полагать, что сумма может быть не возвращена в срок, а также право требования досрочного возврата средств. Параграф 3 сжато дает определения и условия товарного и коммерческого кредита. Также Гражданский кодекс в главе 25 регламентирует ответственность за неисполнение обязательств и наиболее распространенные формы обеспечения по кредитам – залог, поручительство, гарантия.

Одним из основных законов, регулирующих кредитные отношения, можно назвать Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1. Он регламентирует требование к банкам и небанковским кредитным организациям в отношении обязательных резервов и осуществления защиты интересов клиентов. В статье 29 главы 5 "Межбанковские отношения и обслуживание клиентов" говорится, что процентные ставки по кредитам, депозитам, и комиссионное вознаграждение по операциям устанавливаются кредитной организацией по соглашению с клиентом. При этом одностороннее изменение процентной ставки и срока действия договора банком не допускается, если иное не предусмотрено федеральным законом или договором.¹² Статья 33 регламентирует обеспечение возвратности кредитов. В ней говорится, что кредиты, предоставляемые банком, могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе

¹¹ Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). – СПС «КонсультантПлюс» ст. 8, п.1; ст.71 п. ж

¹² О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1. – СПС «КонсультантПлюс»

государственных и иных ценных бумаг, банковскими гарантиями и иными способами, предусмотренными федеральными законами или договором. В данном законе сказано, что обязательному согласованию сторон кредитного договора подлежат такие аспекты, как имущественная ответственность за неисполнение договора, и порядок его расторжения.¹³

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ определяет общие правила и нормы функционирования кредитных организаций, а также регламентирует большинство банковских процессов, в том числе и кредитный. В статье 64 установлен максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков – он не может превышать 25 процентов размера собственных средств (капитала) кредитной организации. Статья 65 определяет максимальный размер крупных кредитных рисков (сумма кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента, превышающая 5 процентов собственных средств кредитной организации) не более 800 процентов размера собственных средств (капитала) кредитной организации (банковской группы). На основе данного закона Банк России регулирует состав банковской системы: выдает и отзывает лицензии, руководствуясь условиями закона.¹⁴

Также на отзыв лицензий банков значительно повлиял Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ. Он отражает одну из важных задач коммерческого банка в современном мире. Российская нормативно-правовая база в этой области постоянно совершенствуется и с каждым годом ужесточается, особенно в части усиления государственного и корпоративного надзора за кредитными организациями и усложнения процедур внутреннего контроля, осуществляемого самими банками в контексте решения данной проблемы.¹⁵ В целях ее выполнения коммерческие банки минимизируют риск, связанный с использованием банка как посредника в целях отмывания доходов или финансирования терроризма, выявляют операции, подлежащие обязательному контролю, разрабатывают правила внутреннего контроля и программы его осуществления (с обязательным назначением для этой цели должностного лица). В законе определены операции с денежными средствами, подлежащие обязательному банковскому контролю в размерах более 100, 600, 3000, 10 000 тыс. руб., а также особые операции, контролируемые

¹³ Нормативно-правовое обеспечение кредитования юридических лиц в России // Портал BankMain.ru: [сайт] – 2020. – URL: <http://www.bankmain.ru/banks-665-2.html> (Дата обращения - 22.02.2020). – Режим доступа: свободный

¹⁴ О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ. – СПС «КонсультантПлюс»

¹⁵ Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая ; под редакцией Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — с.11-18

независимо от суммы.¹⁶ В 2018 году в связи с нарушением данного закона было отозвано 68 лицензий, а в 2019 – 9; снижение доли причин отзыва лицензий, связанных с 115-ФЗ в значительной степени обусловлено постоянным повышением качества банковского надзора и регулирования со стороны Центрального Банка.

Целью Федерального закона от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях» является раскрытие информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам кредита и повышение уровня защищенности кредиторов и заемщиков вследствие общего снижения рисков по кредиту. В нем приводятся определение и содержание кредитных историй, процесс ее формирования, а также регламентируются правила предоставления пользователям. В настоящее время банки передают сведения о своих заемщиках в бюро кредитных историй. Ее запрос позволяет кредитной организации оценить качество заемщика, а также кредитные истории стимулируют заемщиков своевременно и в срок погашать ссуды каждому конкретному кредитору во избежание отказов в получении им кредита в будущем.

Следующей нормативной ступенью, регулирующей кредитную деятельность банков, являются инструкции и положения Центрального банка. Так, одним из является Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». Он определяет порядок формирования резервов на возможные потери по ссудам в целях минимизации потерь от неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств заемщиком, а также управления риском возникновения данных обстоятельств. Данные резервы позволяют банку обеспечить стабильность финансового результата в случаях списания потерь по непогашенным ссудам. Резервы формируются по отдельным ссудам или портфелю однородных ссуд. В соответствии с данным положением на основании оценки обслуживания долга и финансового положения клиента определяется категория качества ссуды (I-V), и, в свою очередь, размер расчетного резерва от 0 до 100%.¹⁷ Размер резерва по ссудам пересчитывается банком ежедневно. Также банки имеют право использования собственной методики, если она не противоречит данному положению. В настоящее время имеется тенденция доначисления Центральным банком резервов по кредитному портфелю, однако российская банковская система недокапитализирована с точки зрения резервов – сравнительно небольшое их доначисление по корпоративному

¹⁶ О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ. – СПС «КонсультантПлюс»

¹⁷ О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П. – СПС «КонсультантПлюс»

портфелю способно обрушить норматив Н1 большинства российских банков. Резервы уменьшают капитал для расчета норматива Н1, он снижается, и, следовательно, банк имеет ограничения для дальнейшей выдачи кредитов. Если норматив опускается до значения ниже 8%, то Центральный банк имеет право отозвать у банка лицензию.

Данное, а также многие другие условия, связанные с исполнением нормативов, регулирует Инструкция Банка России от 28.06.2017 № 180-И «Об обязательных нормативах банков». Она содержит нормативы, обязательные для соблюдения банками – достаточности капитала, ликвидности, максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, максимального размера крупных кредитных рисков, совокупной величины риска по инсайдерам банка, использования собственных средств (капитала) банков для приобретения акций (долей) других юридических лиц, максимального размера риска на связанное с банком лицо (группу связанных с банком лиц) – а также методики их расчета.¹⁸ В случае несоблюдения кредитной организацией данных нормативов Центральный банк имеет право взыскать штраф, запретить осуществлять некоторые виды банковской деятельности, а также отозвать лицензию.

Также на кредитный процесс влияет Положение Банка России от 06.08.2015 № 483-П «О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов». Оно содержит порядок расчета кредитных рисков на основе внутренних рейтингов, требования к методикам, разрабатываемым банками самостоятельно для целей включения в нормативы достаточности капитала, а также устанавливает критерии существенности изменений в указанные методики управления рисками и модели в части расчета величины кредитного риска с использованием подхода на основе внутренних рейтингов.¹⁹

На основании всех вышеупомянутых документов коммерческие банки разрабатывают внутренние документы для регулирования процесса кредитования – например, устав, кредитная политика – которые помогают регламентировать все особенности отношений, возникающих при взаимодействии с клиентами.

Стоит также отметить, что помимо национального законодательства, Россия является приверженцем международных стандартов в области регулирования.²⁰ В российское банковское законодательство постепенно внедряются Базельские соглашения (Базель I, II, III). Россия фактически начала присоединение к Базельскому соглашению уже на третьем

¹⁸ Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс]: инструкция Банка России от 28.06.2017 № 180-И (ред. от 06.05.2019). – СПС «КонсультантПлюс»

¹⁹ О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов [Электронный ресурс]: положение Банка России от 06.08.2015 № 483-П. – СПС «КонсультантПлюс»

²⁰ Дубова С. Е. Особенности нормативного регулирования деятельности коммерческих банков в нестабильной экономической среде // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2016. – №. 4. – С. 3-10.

этапе. Не закончив присоединение к Базелю-II, Банк России начал введение стандартов Базеля-III. Переход на Базель-III начался с 2014 года, а завершение перехода было запланировано на 2019 год. Однако в 2018 году Банк России перенес принятие итогового набора требований к банкам, включающего в себя все изменения Базеля-III, на 2022 год. В условиях нестабильной экономической и политической ситуации и ее давления на банковский сектор, гармонизация российских и международных стандартов происходит длительное количество времени и затрачивает большие суммы денежных ресурсов.²¹

Таким образом, законодательные нормы помогают банкам эффективно управлять процессами кредитования и повышать качество обслуживания клиентов. В настоящее время российское банковское законодательство имеет прогрессивный характер, а также продолжает развиваться в направлении сближения с международными соглашениями.

1.3 Риски кредитования юридических лиц

Как говорилось ранее, риски являются неотъемлемой частью банковской деятельности, играя важную роль в формировании финансового результата деятельности банка, в оценке качества его активов; а управление ими – одно из центральных направлений этой деятельности.

Риски, характерные для корпоративного кредитования, можно разделить на три группы: операционные, рыночные и кредитные.²² Данные виды рисков особо выделяются в международных стандартах банковской деятельности (Базельские соглашения), к которым идет постепенный переход банковской системы России.

Операционный риск – это вероятность прямых или косвенных потерь, возникающих при взаимодействии с клиентами (потенциальными и реальными) и появившихся в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах, действиях персонала, а также сбоев в работе информационных систем или вследствие воздействия внешних событий. Операционный риск можно разделить на пять групп:

- юридический риск;
- риск бизнес-процессов;
- технологический риск;
- риск персонала;
- риск внешних событий.²³

²¹ Как Базель объединил банкиров всего мира // Прайм. Агентство эконоимической информации: [сайт] – 2018. – URL: <https://1prime.ru/finance/20181102/829398262.html> (Дата обращения - 22.02.2020). – Режим доступа: свободный

²² Голубев А. А., Сизова Т. М. Управление операционными рисками банка в Российской Федерации // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – №. 4.

²³ Авдеев Д. Риски корпоративного кредитования // Банковский менеджмент. – 2010. – №. 8. – С. 16-23.

Юридический риск подразумевает вероятность потерь, связанных с нарушением законодательства или других требований регулирующих органов. Риск бизнес-процессов связан с потерями, возникающими ввиду возникновения ошибок или некорректного исполнения операций в ходе банковских бизнес-процессов: неправильное распределение полномочий, отсутствие организации, некорректное взаимодействие между подразделениями и др. Технологический риск относится к нарушениям в службе информационно-технологического обеспечения банка и подразумевает потери, возникающие в результате нарушения деятельности по причине сбоя или недоступности IT- систем и сервисов. Риск персонала – это потери, которые возникают в результате несоответствия личностных и деловых качеств работников своим должностным обязанностям, а также в результате значительных резких изменений в штате и ненадлежащего поведения сотрудников. Риск внешних событий подразумевает воздействие на операционный процесс внешних факторов (политических, экономических, природных и т.д.), которыми банк не может управлять.

В целом уровень операционного риска определяется качеством менеджмента. Согласно Базельскому соглашению, управление операционными рисками состоит из трех аспектов: расчет минимальных требований к капиталу, надзорный процесс и рыночная дисциплина.²⁴ Идентификация операционных рисков осуществляется путем постоянного контроля и анализа всех условий функционирования банка, а к методам их минимизации можно отнести всю организацию деятельности в банке, поэтому система управления операционными рисками в коммерческом банке должна учитывать множество факторов, включая тенденции в законодательном регулировании, развитие методик оценки рисков, изменения в финансовой отрасли в целом.

Рыночный риск – это возможность возникновения у банка убытков в результате неблагоприятного изменения рыночной стоимости инструментов портфеля (обесценение ссуд), а также изменение курсов валют и драгоценных металлов. Данный аспект рыночного риска также можно назвать валютным риском. Данному виду риска подвергаются как банки-кредиторы, так и заемщики, а также держатели счетов в иностранной валюте в случае с переводом в валюту выручки от сделки, заключенной в рублях, при использовании обеспечения кредита в рублях (гарантия, залог, страховка), и т.д.

Кредитный риск – это вероятность несения коммерческим банком потерь в связи с неспособностью клиента выполнить обязательства по кредитному договору. Кредитные риски появляются всегда, когда банк инвестирует денежные средства или принимает

²⁴ Соловьева А. С. Современная методология управления операционным риском коммерческого банка // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 3.

обязательства по их предоставлению, то есть когда он выдает кредиты и предоставляет банковские гарантии. Кредитный риск состоит из следующих компонентов:

- риск, связанный с заемщиком;
- риск, связанный со способом обеспечения возврата ссуды;
- системный риск;
- форс-мажорный риск.²⁵

Риск, связанный с заемщиком, обусловлен ухудшением финансового состояния заемщика вследствие различных объективных и субъективных причин, и, как следствие, невозможностью в полной мере и в положенный срок погасить кредитные обязательства перед банком. Риск, связанный со способом обеспечения возврата ссуды, подразумевает вероятность утраты, повреждения предмета залога, а также утрата им ликвидности и невозможность его реализации по установленной цене в определенный срок. Также данный вид риска может включать в себя риск недобросовестности поручителя по кредиту или страховщика залога. Системный риск – это вероятность потерь при ситуации, когда неспособность одного из участников рынка выполнить свои обязательства влечет за собой вероятность возникновения нестабильности у других участников. Системный риск может быть обусловлен изменениями в экономике, а также политической, законодательной и социальной среде. Форс-мажорный риск подразумевает вероятность непогашения ссуды под влиянием непреодолимых обстоятельства, не зависящих от действий заемщика или банка.

Также в научной литературе выделяют другие виды рисков, связанные с проведением кредитного процесса в коммерческом банке: риск ликвидности, процентный риск.²⁶ Риск ликвидности подразумевает потерю возможности быстро превращать активы в денежную форму или привлекать дополнительные ресурсы в необходимом объеме для оплаты обязательств. Процентный риск связан с убытками вследствие неблагоприятных для коммерческого банка изменений процентных ставок по продуктам (например, ставка по привлеченным средствам растет в более быстром темпе, чем ставка по размещенным) и, как следствие, уменьшение банковской маржи. Он возникает, когда срок возврата привлеченных и размещенных средств не совпадают, а также в случае, когда ставки по пассивным и активным операциям формируются разными способами (фиксированные/переменные).

Стратегической задачей банка является баланс между прибыльностью и риском кредитных операций, чего можно достичь путем управления кредитным риском, который

²⁵ Мусина Д. С., Мусин Р. М. Анализ и методика оценки рисков, возникающих у кредитной организации при осуществлении кредитных операций с корпоративными клиентами // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №. 25.

²⁶ Мусина Д. С., Мусин Р. М. Анализ и методика оценки рисков, возникающих у кредитной организации при осуществлении кредитных операций с корпоративными клиентами // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №. 25.

является наиболее значимым с точки зрения вероятности возникновения и величины возможных потерь. Процесс управления кредитными рисками можно условно разделить на 3 этапа согласно таблице 2:

Таблица 2 – Этапы управления кредитными рисками

№	Этап	Пояснение
1	Организация кредитной деятельности	Формирование среды для управления кредитными рисками: создание нормативной и методологической базы, подбор квалифицированных кадров, распределение обязанностей, организация взаимодействия банковских подразделений и т.д.;
2	Идентификация рисков	Обнаружение рисков и причин их возникновения с целью разработки системы управления ими;
3	Оценка индивидуального риска	Анализ кредитоспособности каждого конкретного заемщика на основе финансового, отраслевого, управленческого аспектов, а также оценка обеспечения по кредиту;
4	Оценка совокупного риска	Оценка риска в целом по кредитному портфелю банка на основе базы данных о клиентах, а также математических и статистических моделей;
5	Выбор стратегии управления риском	Используя данные количественных оценок рисков, выбирается предпочтительная стратегия управления: принятие, уклонение от риска или использование инструментов для его снижения;
6	Мониторинг рисков	Контроль над исполнением стратегии управления рисками с помощью выбранных инструментов и оценка их эффективности. Также к данному этапу можно отнести мероприятия по управлению проблемными кредитами с целью выполнения обязательств клиентом.

Источник: Составлено автором по Бледных О. И. Процесс управления рисками кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке //Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т. 2. – №. 6. – С. 35-37.

Рассмотрим подробнее этап выбора стратегии управления риском. Стратегия принятия риска подразумевает под собой решение не принимать мер по снижению риска ввиду объективных технических или стоимостных причин. Данная процедура предполагает, что риски остаются на собственной ответственности носителя. Уклонение от риска дает возможность полностью избежать неблагоприятных последствий наступления рискового события и подразумевает разработку мероприятий, полностью исключающих конкретный вид риска. Стратегия снижения рисков различается для индивидуального и совокупного рисков при кредитовании корпоративных клиентов. При минимизации индивидуального риска в основном коммерческими банками используются 2 метода: принятие обеспечения кредита и установление лимита сделки. Обеспечение по ссуде позволяет компенсировать банку сумму долга и проценты по нему в случае невозврата. Качество обеспечения определяется его ликвидностью и залоговой стоимостью, которая определяется для целей выдачи кредита с дисконтом и составляет 70-80% от рыночной. Также способом

минимизации индивидуального кредитного риска является лимитирование кредитной сделки, т.е. установление максимальной ее суммы. Существует лимит задолженности и лимит выдачи. Лимит задолженности – это максимально возможная сумма, которую клиент может быть должен банку. Лимит выдачи – это максимальная сумма, которую клиент может взять в кредит у банка. Наиболее распространенным является расчет лимита исходя из финансовых результатов. Также банки выявляют группы связанных заемщиков и рассчитывают лимиты по сделкам с ними в связи с тем, что вероятность одновременного неисполнения обязательств ими высока.²⁷

Что касается инструментов управления совокупными кредитными рисками, в первую очередь стоит отметить финансирование рисков с помощью внешних и внутренних источников. Внешними являются страхование и займы, а внутренним источником во основном выступает создание резервов на возможные потери по ссудам, отчисления на которые относятся на расходы банка и используются для покрытия непогашенной заемщиками задолженности. Следующий метод – это диверсификация кредитного портфеля, подразумевающая под собой рассредоточение вложений и снижение риска за счет предотвращения излишней его концентрации на одном заемщике. Диверсификация достигается путем лимитирования кредитования, а также соблюдения нормативов Центрального Банка, регламентирующих в том числе и максимальные размеры риска на разные группы заемщиков. Также банки используют систему страхования рисков, что позволяет уклониться от возможных убытков. Еще одним методом снижения совокупных кредитных рисков является система хеджирования, которая представляет собой проведение определенных операций и заключения срочных контрактов и сделок с целью снижения риска и рыночного влияния на цену. Хеджирование можно назвать видом страхования кредитного риска с использованием производных финансовых инструментов.

Таким образом, система управления рисками в коммерческом банке должна быть создана так, чтобы в ней сочетались методы минимизации рисков, а также стабильная возможность покрытия рисков для эффективного функционирования банка. Актуальность разработки и применения все новых и новых подходов к оценке кредитных рисков связана с тем, что в наше время стремление коммерческих банков к сохранению и постоянному увеличению клиентской базы вынуждает их принимать на себя значительные риски. В связи с этим цена ошибок, связанных с принятием неверных решений становится очень высока и вопросы качества и правильного осуществления системы риск-менеджмента приобретают повышенную значимость.

²⁷ Бледных О. И. Процесс управления рисками кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке // Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т. 2. – №. 6. – С. 35-37.

Подводя итоги главы 1, можно сделать вывод, что кредитование корпоративных клиентов – важнейшее направление деятельности коммерческих банков как с точки зрения эффективности их деятельности, так и с точки зрения поддержки реального сектора экономики. Данное направление отличается большими объемами выдаваемых кредитов, высокой доходностью и рискованностью и обладает рядом принципов. Корпоративное кредитование регулируется с законодательной точки зрения множеством нормативно-правовых актов от Конституции Российской Федерации до положений и указаний Центрального Банка. Ввиду высокой рискованности данной деятельности, важную роль играет идентификация рисков и выбор способов управления ими, как в направлении операционных, так и кредитных рисков, а также других видов рисков, методы управления которыми находятся в постоянном процессе совершенствования и повышения эффективности.

ГЛАВА 2 КРЕДИТНЫЙ ПРОЦЕСС В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

2.1 Понятие и состав кредитной политики коммерческого банка

Для эффективного использования всех элементов кредитного механизма банками разрабатывается кредитная политика. Во многом именно от нее зависит успешная деятельность всего банка и его дальнейшее развитие. Кредитная политика – это внутренний документ банка, сформированный с учетом сложившейся экономической ситуации и определяющий основные подходы к кредитованию и требования, предъявляемые к заемщику.²⁸

Кредитная политика является инструментом управления, обеспечивающим более быстрое обращение капитала, а также его увеличение за счет привлечения средств других компаний и банков. Она является также естественным механизмом перераспределения денежных ресурсов, а также инструментом управления кредитным портфелем: только тщательно продуманные стратегия и тактика в области кредитных операций позволяют добиться оптимального соотношения между риском и доходностью банка.

Кредитная политика выражает общую концепцию и устанавливает стратегические основы всей кредитной деятельности банка, определяет приоритеты на кредитном рынке и цели кредитования. Она необходима для того, чтобы определить стандарты, параметры и процедуры, которыми должны руководствоваться работники банка при предоставлении кредитных услуг.²⁹ Это обязательный к исполнению документ, определяющий комплекс целей, задач, принципов и практических мер банка, связанных с принятием кредитного риска. Очевидно, что разработанная кредитная политика не должна противоречить законодательству и требованиям Центрального банка. Кредитная политика формируется в условиях воздействия множества внешних и внутренних факторов. К внешним в основном относятся государственные нормативные акты и регулирование Центрального банка, а также условия, сложившиеся на рынке кредитования. Они имеют в большинстве своем объективный характер и банк должен ставить своей целью максимальную адаптацию к ним кредитной политики.³⁰ К внутренним факторам относятся главным образом стратегия развития банка и его внутренняя специфика функционирования. Данная группа факторов находится под контролем банка, и он может влиять на них.

²⁸ Абалакина Т. В., Абалакин А. А. Теоретические аспекты формирования кредитной политики коммерческих банков в современных условиях // Вестник евразийской науки. – 2013. – № 5 (18).

²⁹ Абалакина, Т.В. Цели и приоритеты кредитной политики при формировании стратегии развития коммерческих банков / Т.В. Абалакина, А.А. Абалакин // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – №3 (22). – С. 2

³⁰ Симонова Н.Ю., Ан Ю.Н. Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка // Вестник Омского регионального института. 2018. № 3. С. 9-13.

При формировании кредитной политики банк должен в первую очередь анализировать следующие аспекты:

1. Объем собственного капитала (влияет на сроки и объем предоставляемых кредитов);
2. Точность оценки рисков и доходности кредитов;
3. Степень стабильности депозитов;
4. Экономическая ситуация на рынке банковских продуктов;
5. Политика органов государственной власти в отношении банковской сферы (позволяет спрогнозировать динамику нормативов, требований об обязательных резервах и др.);
6. Квалификация персонала (от данного аспекта напрямую зависит эффективность применения кредитной политики, а также качество обслуживания клиентов).³¹

Кредитные политики разных банков отличаются. Это может зависеть от таких факторов как цель банка, занимаемый сегмент рынка, квалификация персонала, конкурентоспособность банка и т.д. В кредитной политике коммерческого банка должны быть отражены следующие аспекты:

- объективные критерии и стандарты, которыми должны руководствоваться работники банка;
- основные рекомендации, разработанные для применения работниками на практике;
- принципы контроля за работой служб внешнего и внутреннего аудита;
- параметры оценки качества управления кредитной деятельностью в банке и т.д.³²

Целями кредитной политики банка, как правило, являются:

- обеспечение сбалансированного соотношения риска и доходности кредитного портфеля;
- установление ориентиров в области позиционирования на кредитном рынке в соответствии со стратегией развития Банка;
- создание эффективной организационной структуры для активного управления кредитными рисками;
- определение фундаментальных принципов для управления кредитными рисками;

³¹ Викулова, Е.Н, Бушуева, М.А. Кредитная политика как фактор эффективной деятельности коммерческого банка//Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. 2019. № 13. С. 8-11.

³² Абалакина, Т.В. Цели и приоритеты кредитной политики при формировании стратегии развития коммерческих банков / лавТ.В. Абалакина, А.А. Абалакин // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – №3 (22). – С. 2

- создание четких правил, определяющих полномочия в рамках управления кредитными рисками;
- обеспечение соблюдения и выполнения требований законодательства и внутренних распорядительных документов.

В целях удовлетворения разработанной кредитной политикой поставленных стратегических целей, в процессе ее разработки стоит придерживаться специфических принципов.

Таблица 3 – Принципы кредитной политики коммерческого банка

№	Принцип	Пояснение
1.	Возвратность денежных средств	Подразумевает под собой требования к заемщику с точки зрения его платежеспособности, а также требований к обеспечению, максимальному размеру кредита.
2.	Достижение определенного уровня доходности	Реализуется через процентную политику банка и установлении размера комиссионного дохода.
3.	Соответствие потребностям рынка	Выражается в соответствии приоритетам на рынке, наличии востребованных продуктов и услуг.

Источник: Составлено автором по Кузьмичева И. А., Рахимова Т. Д., Кузьмичев Д. И.

Принципы кредитной политики коммерческого банка //Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. – №. 4 (21).

Руководство банка при утверждении грамотно составленной кредитной политики обеспечивает определенную защиту инвесторов и в целом способствует сближению их интересов с интересами менеджмента.³³ Также она позволяет осуществлять эффективное управление кредитным портфелем банка, вместе с этим минимизируя кредитный риск и увеличивая доходность. Руководство составляет кредитную политику на основе всестороннего анализа и старается предусмотреть все варианты развития событий, чтобы работники банка могли принимать верные решения в различных ситуациях. Но в связи с возможными изменениями рыночной конъюнктуры используемая кредитная политика может стать неактуальной, поэтому руководство банка периодически должно изменять и совершенствовать свою кредитную политику, делая ее современной и соответствующей текущему положению дел.

Обычно банки пересматривают свою кредитную политику примерно один раз в год. При этом работники, непосредственно контактирующие с клиентами, также могут вносить рациональные предложения по ее совершенствованию, так как они как никто другой видят ее

³³ Гринько Е. Л., Рожкова А. И., Сербенюк Д. А. Кредитная политика и организация управления кредитным портфелем коммерческого банка в современных условиях //Вызовы и возможности финансового обеспечения стабильного экономического роста (ФИНАНСЫ-2019). – 2019. – С. 118-122.

основные недостатки при непосредственной работе. В Российской Федерации имеется неоднозначное отношение к формированию кредитной политики – многие банки недостаточно ответственно относятся к данному аспекту и определяют в ней только текущие цели в отрыве от долгосрочной стратегии, тем самым берут на себя большие риски.

Кредитная политика выполняет несколько важнейших функций в деятельности коммерческого банка:

- коммерческая (получение банком дохода от различных операций);
- стимулирующая (аккумуляция и рациональное использование временно свободных денежных средств: стремление привлечь наиболее дешевые ресурсы на максимально длительный срок и разместить их с максимальной выгодой);
- контрольная (контроль привлечения и распределения кредитных ресурсов);
- оптимизация кредитного процесса.³⁴

Таким образом, сущность кредитной политики состоит в определении стратегии и тактики банка в отношении кредитных ресурсов, а ее основная роль предполагает совершенствование и развитие кредитных отношений между банком и клиентами и организацию в банке современной и эффективной системы кредитования, управление и контроль за кредитными рисками в процессе обеспечения наиболее эффективного размещения ресурсов банка.

2.2 Организационные основы и этапы кредитования корпоративных клиентов

Эффективность кредитного процесса и его качество осуществления зависят от того, насколько верно он построен в зависимости от особенностей функционирования конкретного банка: организации, структуры, условий, в которых он работает.³⁵

В России в практике организации кредитного процесса выделяют три подхода:

Первый подход имеет место, когда все операции по работе с клиентами проводятся в одном подразделении и, чаще всего, одним сотрудником банка. Этот подход подвергается критике за то, что в условиях, присущих ему, практически невозможно провести эффективный анализ рисков; но для мелких и средних банков он часто является подходящим, так как позволяет банку экономить на содержании сотрудников и вместе с тем сохранять качество кредитного портфеля.

³⁴ Абалакина Т. В., Абалакин А. А. Теоретические аспекты формирования кредитной политики коммерческих банков в современных условиях // Вестник евразийской науки. – 2013. – №. 5 (18).

³⁵ Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: Учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2015. – С.140-141

Второй подход предполагает некоторое разделение функций: операции, связанные с работой с клиентами, и анализом рисков доверяются различным кредитным подразделениям банка. Этот подход характерен для средних и крупных банков.

Третий подход состоит в том, что в кредитном процессе участвуют множество подразделений. Он применяется в основном в крупных банках и позволяет четко разграничить обязанности между множеством сотрудников.

Помимо кредитного подразделения, в банке может функционировать ряд других: юридическое, учетное, экономической безопасности, кассовое, хранилище ценностей и т.п. Также банку нужно получать информацию с рынка клиентов, значит, необходим собственный маркетинговый отдел.

Одним из важных аспектов в организации функционирования банка является создание эффективного и рационального взаимодействия между его подразделениями. Каждый банк самостоятельно закрепляет в надлежащих документах полномочия, процедуры и требования для каждого подразделения, а также порядок взаимодействия структур.³⁶ В современном мире в кредитах нуждаются очень многие предприятия, в связи с этим в банках наблюдается большое количество клиентов, желающих получить ссуду. Коммерческие банки должны в условиях инфляции и неустойчивой экономической ситуации верно оценивать кредитные проекты с точки зрения выгоды. Занимается этим, как правило, кредитный отдел.

На сегодняшний момент корпоративное кредитование является одной из сложных операций коммерческого банка, и поэтому сопровождается несколькими этапами:

1. Рассмотрение заявки на кредит;
2. Оценка кредитоспособности;
3. Подготовка и заключение кредитного договора, выдача кредита;
4. Кредитный мониторинг;
5. Погашение или взыскание задолженности;

Первым является предварительный этап, который начинается сразу после подачи клиентом заявки на кредит. Он подразумевает под собой ведение переговоров, изучение деятельности клиента, анализ предоставленной документации. На данном этапе стоит вопрос о целесообразности или нецелесообразности удовлетворить заявку потенциального заемщика. Клиент должен быть готов ответить на любые вопросы, содержащие сведения об организации и ее деятельности, уточняющие вопросы о желаемом к получению продукте и т.д. Далее работники банка переходят к анализу документации на полноту и достоверность.

³⁶ Никитина, Т.В. Операции банков с корпоративными клиентами / Т.В. Никитина, М.А. Никитин, К. Ренкер // Известия СПбГЭУ. – 2017. – №6 (108).

Если в процессе выясняется, что дальнейшее рассмотрение клиента нецелесообразно, ему выдается мотивированный отказ. В противном случае начинается следующий этап.

На следующем этапе проводится оценка и анализ кредитоспособности заемщика на основе финансовых коэффициентов, денежных потоков или анализе делового риска, а также расчет лимита кредитования. Каждый банк имеет собственную методику оценки. Данный этап является одним из наиболее ответственных, т.к. от того, насколько точно будет определена кредитоспособность заемщика и вероятность возврата кредитных средств банку, напрямую зависит его эффективность работы и финансовый результат. Так этом же этапе банк оценивает обеспеченность возвратности кредита (залог, гарантии, поручительства и т.д.), что подразумевает оценку стоимости и качества обеспечения.

При положительном результате всех предыдущих этапов вопрос о предоставлении кредита выносится на заседание кредитного комитета. При принятии им решения о выдаче кредита наступает этап, связанный с оформлением кредитной документации: оформляется договор и создается кредитное дело заемщика. Банк на основе всех предыдущих этапов формулирует вид и условия кредитования, параметры кредита и т.д., и, после заключения договора, формирует досье, в котором аккумулирована вся информация о заемщике и сделке с ним. За подписанием комплекта кредитной документации следует выдача кредита. Кредитное подразделение банка или его отдел по оформлению кредитов открывает заемщику счет, на который средства зачисляются и могут быть использованы клиентом согласно цели кредита.

Следующий этап – это контроль за использованием кредита или кредитный мониторинг, основной целью которого является обеспечение своевременного погашения кредита.³⁷ Банк следит, чтобы средства были направлены именно на заявленную цель, не был превышен лимит кредитования, а также чтобы клиент вовремя выплачивал проценты и другие взносы по кредиту. Также постоянно проводится анализ финансового состояния заемщика и, при необходимости, проводятся переговоры с клиентом, изменяются условия предоставления кредита и его сроки.

Последним этапом является взыскание задолженности в случае нарушения клиентом условий кредитования, а в случае успешного завершения кредитного процесса это погашение полной суммы задолженности в установленный срок. Также, если задолженность признана безнадежной, банк может ее списать из резерва на возможные потери по ссудам.

Все этапы кредитного процесса сопровождает составление или рассмотрение кредитной документации – это все документы как со стороны клиента, так и со стороны

³⁷ Казакова Е. П. Организация процесса кредитования корпоративных клиентов в банке // Научные исследования. – 2016. – №. 5 (6).

банка, необходимые на протяжении кредитного процесса с обращения в банк до погашения кредита. У каждого банка существует свой перечень документов, однако стоит рассмотреть основные.

К документам, необходимым со стороны клиента, относятся:

- кредитная заявка;

В ней должны быть указаны назначение ссуды: оно должно быть сформулировано конкретно; а также факторы, определяющие ее степень риска: значение основных финансовых показателей клиента, характер взаимоотношений с банком, организационно-правовая форма клиента. От того, насколько полно и подробно освещены эти пункты в кредитной заявке, будет зависеть информированность банка о клиенте, а значит, предполагаемая сумма кредита, его сроки и условия.

- заявление на получение ссуды;

Оформляется уже после вынесения банком положительного решения по кредиту для данного клиента и содержит формальную просьбу клиента предоставить ему ссуду. В документе указывается сумма кредита и срок его погашения.

- технико-экономическое обоснование;
- финансовая отчетность;

Включает баланс и отчет о финансовых результатах (формы 1 и 2 бухгалтерской отчетности) за последние 3 года. Исходя из баланса можно увидеть структуру активов и пассивов банка, величину его обязательств и т.д. Отчет о финансовых результатах показывает информацию о доходах и расходах организации, распределении прибыли и т.д. Т.к. отчетность формируется с задержкой, в основном кредитные аналитики составляют необходимые формы на основе оборотно-сальдовых ведомостей клиента.

- внутренние финансовые и управленческие отчеты;

Дают более детальное представление о финансовом состоянии клиента, информацию об оперативном учете.

- бизнес-планы;

Если клиентом банка становится только начинающее свою деятельность предприятие, оно не имеет таких документов, как баланс и отчет о финансовых результатах. В этом случае банк запрашивает бизнес-план, который должен содержать подробную информацию о целях и методах их достижения для этого предприятия.

- налоговые декларации;

Содержат информацию, которая не включается ни в какие другие документы. Банк может составить более полное представление о своем клиенте, заметив, например, что он не уклоняется от уплаты никаких налоговых обязательств.

- прогноз финансирования;

Дает оценочную информацию касательно будущей деятельности: доходов, расходов, потребностей в денежных средствах. Может быть представлен, например, в виде баланса и отчета о финансовых результатах, составленных на будущую дату.

- срочные обязательства;
- договор о залоге (гарантийные письма, страховые полисы);

Должен содержать информацию о виде залога; составе и стоимости имущества, составляющего залог; права и обязанности со стороны как банка, так и клиента относительно залога; меры контроля за залоговым имуществом со стороны банка; и т.д. Гарантийные письма и страховые полисы должны быть составлены строго в соответствии с правовыми требованиями и четко определять отношения сторон.

Каждый банк самостоятельно определяет набор необходимых для оформления кредита документов в соответствии с общепринятой документацией. Банк имеет право сузить его или расширить.

Двусторонним документом, является кредитный договор. Он считается правовым документом и регулирует всю систему взаимоотношений клиента с банком, поэтому существует несколько типовых форм кредитных договоров для различных видов кредитов.³⁸

К документам, необходимым со стороны банка, относятся:

- заключение на кредитную заявку клиента;

Представляет собой бланк, который заполняет работник кредитного отдела банка, основываясь на детальном изучении запроса клиента.

- ведомость выполнения клиентом условий договора, в том числе погашение ссуды и уплаты процентов;
- кредитное резюме клиента.

В параграфе были рассмотрены этапы кредитного процесса и основные документы, необходимые для предоставления со стороны как клиента, так и банка. Стоит отметить, что процесс кредитования может прерваться на любом этапе ввиду обнаружения банком факторов, позволяющих усомниться в кредитоспособности клиента, что является одним из проявлений управления кредитным риском.

³⁸ Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: Учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2015. – С.140-141

2.3 Продукты корпоративного кредитования

В настоящее время коммерческие банки предлагают широкий выбор продуктов для корпоративных клиентов, ориентированных на спрос и различных в зависимости от целей заемщиков. Однако продуктовая линейка банка зависит также от его стратегии и тактики на данном рынке, иными словами, от условий кредитной политики. В зависимости от рискованности выбираемых продуктов (а также, соответственно, процентных ставок и условий кредитования), кредитная политика бывает консервативная, умеренная и агрессивная.

Консервативная кредитная политика предусматривает получение невысокого стабильного дохода при максимальной надежности кредитных вложений. При этом выбор оптимального кредитного портфеля определяется из условия максимизации наименьшей доходности, и имеются высокие требования к заемщику. Уровень риска также должен быть минимальным. Умеренная кредитная политика предполагает средний уровень риска по кредитному портфелю и средний уровень доходности, кредитный портфель является сбалансированным. Целью агрессивной политики является получение максимальной доходности с учетом высокого уровня риска.³⁹ Круг клиентов при данном виде кредитной политики широкий и затрагивает рискованные сегменты. Агрессивная кредитная политика может применяться не на постоянной основе, а для достижения определенных стратегических целей, таких как увеличение доли рынка, расширение региона присутствия и т.д. и предполагает акцент на краткосрочных кредитных продуктах с относительно высокой стоимостью.⁴⁰ Как было сказано ранее, цели выбранной кредитной политики влияют на выбор банком предлагаемых продуктов кредитования.

Рассмотрим все виды корпоративных кредитов. Для систематизации информации автором была составлена схема продуктов корпоративного кредитования, которую можно увидеть в приложении 1. В целом, их можно разделить на несколько групп: классические кредиты, квазикредиты, кредитные обязательства условного характера и кредиты на развитие.

Классические кредиты имеют определенные принципы, некоторые из которых были упомянуты в первой главе работы, и не все из которых соблюдаются у других групп кредитных продуктов. К этим принципам относятся: возвратность, срочность, платность, отражение кредита на балансе, а также передача денежных средств непосредственно заемщику. Кредиты делятся на группы в зависимости от срока кредитования: краткосрочные

³⁹ Идрисова С. К. Формирование и управление кредитным портфелем банка в современных условиях // Финансовые инструменты устойчивого экономического развития регионов РФ. – 2017. – С. 187-191.

⁴⁰ Фролова Н. Д. Агрессивная кредитная политика коммерческих банков: проблемы и решения // Вестник Института экономики РАН. – 2018. – №. 4.

(до 1 года) и долгосрочные (более 1 года). Долгосрочные кредиты используются обычно с целью финансирования затрат на осуществление инвестиционных проектов, приобретение основных средств, модернизацию производства и т.д. Группа краткосрочных кредитов представляется собственно кредитами, овердрафтом.

Классические краткосрочные кредиты, как правило, выдаются на пополнение оборотных средств в текущей деятельности, хотя также возможно и контрактное кредитование, когда кредитными средствами предполагается покрывать расходы, связанные с исполнением действующих или планируемых контрактов. Стоит также отметить, что они в подавляющем большинстве случаев характеризуются целевым использованием средств, которое отслеживается банком путем анализа соответствия расходов по счетам цели кредита. Обычно их используют для финансирования кассовых разрывов прогноза о движении денежных средств или при недостатке денежных средств на расчетном счете.

В настоящее время банки широко используют такой продукт, как кредитные линии. Они делятся на два вида согласно таблице 4.

Таблица 4 – Виды кредитных линий

Тип	Лимит	Краткая характеристика
Невозобновляемая кредитная линия	Выдачи (максимальная сумма, которая может быть перечислена банком на счет заемщика)	Подходит для компаний с ярко выраженной сезонностью, а также для предприятий с длительным производственным циклом. Погашенная часть кредита не увеличивает свободный лимит кредитования.
Возобновляемая кредитная линия	Задолженности (предельно возможный остаток задолженности на определенную дату)	Выгодный вариант для торговых предприятий при пополнения оборотных средств (когда срок оборачиваемости продукции меньше срока погашения транша). Погашенная часть кредита увеличивает свободный лимит кредитования.

Источник: Составлено автором

Также при недостатке средств на счете банки предлагают такой продукт, как овердрафт. Он представляет собой вид краткосрочного кредитования сроком в среднем до 30 дней. Овердрафт позволяет компании расходовать деньги со счета в пределах установленного лимита (не более 50% от чистых кредитовых оборотов по счету), когда она уже израсходовала все средства на нем. Возможен смешанный договор, когда при открытии расчетного счета компания может добавить и кредитные условия. Погашение овердрафта осуществляется автоматически из поступающих на расчетный счет компании потоков денежных средств. Особенностью данного вида кредитования является завышенная процентная ставка, компенсирующаяся мгновенным доступом к денежным средствам без классических процедур оформления и отсутствием обеспечения.

Следующая группа кредитов – кредитные обязательства условного характера – отличается от классических кредитов тем, что они являются вероятностными и отражаются за балансом организации. Данная группа представлена аккредитивами, гарантиями и поручительствами.

Аккредитив – это самостоятельное обязательство банка-эмитента, предлагающего аккредитив, выдаваемое по просьбе клиента (аппликанта), выполнить платеж в сторону его контрагента (бенефициара), если последний представит те документы, которые отвечают всем требованиям аккредитива, на срок действия аккредитива.⁴¹ Аккредитив позволяет гарантировать платеж бенефициару без отвлечения денежных средств из оборота и используется как для внутренних, так и для внешних расчетов. Аккредитив может быть подтвержденным, когда банк бенефициара берет на себя обязательство перевода денежных средств бенефициару вне зависимости от того, поступили ли ему средства. В противном случае аккредитив является неподтвержденным. Также аккредитив может быть покрытым и непокрытым. При покрытом (депонированном) аккредитиве денежные средства аппликанта переводятся на специальный счет покрытия в банке бенефициара, а при непокрытом (гарантированном) – средства не переводятся на специальный счет, а банк бенефициара просто списывает их со счета банка-эмитента.

Банковская гарантия – обязательство банка-гаранта предоставить денежные средства кредитной организации, банку или любой другой компании (бенефициару) по договору, кредиту или др. соглашению по первому требованию за третью сторону (принципала), в случае, если эта сторона не выполнит свои обязательства, а также контроль выполнения договорных обязательств. Банковская гарантия заключается на определенную сумму. Гарантии используются как для внешних, так и для внутренних операций, и, как правило, обеспечены залогом имущества.

Банковское поручительство заключается в том, что банк берет на себя ответственность за исполнение заемщиком своих обязательств. В отличие от банковской гарантии, поручительство является двусторонним договором и заканчивает свое действие сразу после исполнения обязательств. Также поручительство может выдаваться любым банком, тогда как для выдачи гарантии банк должен быть лицензирован.

Еще одной группой продуктов корпоративного кредитования являются квазикредиты, отличающиеся от классических тем, что заемщик не получает непосредственно денежные средства. Таким примером является лизинг. Это сделка, в которой банк выступает лизинговой компанией (лизингодателем) и приобретает имущество с целью передачи его

⁴¹ Якунина И. А., Шапиашвили Г. Р., Федотова Г. В. Понятие, виды и организация процесса кредитования юридических лиц // Управление. Бизнес. Власть. – 2015. – №. 4. – С. 84-87.

лизингополучателю, т.е. заемщик получает оборудование и платит в банк лизинговые платежи. Лизинг выгоден тем, что заемщик не становится собственником имущества, а лизинговые платежи списываются на себестоимость и снижают налог на прибыль. Также лизинговое имущество имеет повышенные коэффициенты амортизации. Банковский лизинг бывает оперативным (договор, как правило, заключен на короткий промежуток времени и связан с имуществом с маленьким сроком полезного использования; по истечении срока договора заемщик обязан либо продлить его, либо вернуть имущество лизингодателю), финансовым (срок договора приближается к сроку полезного использования имущества и платежи по лизингу должны погасить стоимость имущества; по истечении срока договора заемщик как правило выкупает имущество у лизингодателя по остаточной стоимости).

Также квазикредитом является такой продукт корпоративного кредитования, как факторинг. Он расширяет список привычных банковских услуг и является более простым и гибким, также он лишен такой черты классического кредита, как возвратность. Факторинг – это род посреднических услуг, оказываемых банком (фактором) юридическому лицу (кредитору), которое по определенным причинам не может или не хочет самостоятельно добиваться возвращения дебиторской задолженности и из-за этого готово уступить права на эту сумму банку и получить пусть меньшие деньги, зато немедленно. До 90% от договорной суммы поставщик может получить сразу, а оставшиеся 10% после оплаты покупателем. По сути факторинг – это своего рода кредитование оборотного капитала юридического лица. Факторинг делится на 2 типа по критерию ответственности в случае неоплаты товара дебитором: с регрессом и без регресса. При факторинге с регрессом в случае неисполнения покупателем своих обязательств сумма задолженности требуется с кредитора. При факторинге без регресса риск неплатежа ложится на банк, и, соответственно, имеет бóльшую стоимость. В настоящее время 75% факторинговых сделок в России производятся с регрессом ввиду минимального риска фактора. Также существует такой вид операции, как форфейтинг – по своей сути это продажа дебиторской задолженности, и в первую очередь услуга по управлению рисками, т.к. в этом случае банк (форфейтор) несет на себе все риски по неоплате покупателем договорных обязательств. Форфейтинг не сильно распространен в нашей стране, т.к. риск неплатежеспособности клиента оценивается банками достаточно высоко. Также существует услуга инвойс-дискаунтинг, при котором задолженность покупателей переуступается банку полностью (сальдо), и риски остаются у продавца. Преимуществом данного продукта является то, что повышается оборачиваемость средств и снижается дебиторская задолженность в балансе, в связи с чем компания выглядит более финансово привлекательной и надежной.

Рассмотрим группу кредитов на развитие. В нее входит проектное финансирование, а также кредитование стартапов. Проектное финансирование отличается от классического кредитования оборотных средств и контрактного кредитования тем, что предполагает возведение отдельно стоящего жилого, промышленного, коммерческого или иного объекта. Отличительными особенностями данного вида финансирования является то, что проект реализуется в течение длительного срока и кредит погашается из доходов от проекта. Характерным примером проектного финансирования является кредитование застройщиков на строительство жилых домов. Кредитование стартапов (или венчурное кредитование) – это финансирование малых высокотехнологичных вновь созданных предприятий, отличительной особенностью которого является наличие высоких рисков, сопровождающих внедрение новых технологий и продуктов.

Некоторые продукты корпоративного кредитования можно выделить отдельно. Например, синдицированные кредиты. Это форма предоставления кредита, в которой участвуют сразу несколько кредиторов для финансирования крупного предприятия и обычно фигурируют довольно крупные суммы. Для этого два или более банков объединяются для выдачи кредита с целью формирования необходимого объема денежных средств. Это также позволяет банкам диверсифицировать риски и поддерживать свои резервы на более низком уровне. Также существует корпоративное ипотечное кредитование. Оно представляет собой залоговый кредит для покупки помещения для коммерческой деятельности. Вариант для корпоративных клиентов существенно отличается от ипотечного кредитования физических лиц. Кредит выдается на сравнительно меньший срок (5-10 лет) и под более высокий процент. Также можно отметить такой продукт, как рефинансирование, представляющий собой получение средств в банке на погашение другого кредита. Рефинансирование дает возможность улучшить условия кредита путем снижения процентной ставки, увеличения срока займа, изменения суммы выплат и т.д. Также существует такая банковская услуга, как авалирование векселей, которое по сути представляет собой поручительство банка за выпустившую вексель организацию, с которой банк сотрудничает. Если эта организация не оплатит вексель, то банк будет обязан его погасить. За данную услугу организация платит банку комиссионное вознаграждение (как правило, 1-10%).

Таким образом, были рассмотрены продукты корпоративного кредитования. Как можно увидеть, банки предлагают широкий спектр услуг для корпоративных заемщиков. Также стоит отметить, что в настоящее время финансовый рынок постоянно меняется, и банки вынуждены постоянно пересматривать свой продуктовый ряд в целях соответствия потребностям клиентов и внедрять инновационные продукты. Банки активно вводят информационные технологии в свой бизнес и, предполагается, что в скором времени

корпоративными счетами можно будет управлять так же, как личными – через мобильное приложение. Переход на цифровые платформы и диджитализация банковских услуг позволит повысить как эффективность деятельности банка, так и удовлетворенность клиентов. Так, технология STP – непрерывной и полностью автоматизированной обработки данных – позволяет оптимизировать затраты на выдачу кредита на 25-30%.⁴² В некоторых случаях качественно изменить подход к своей деятельности банку можно и на основе уже используемых технологий, однако стратегические инвестиции в цифровизацию банкинга позволяют в сравнительно короткие сроки увеличить качество работы.

2.4 Управление кредитными рисками в коммерческом банке

Развитие коммерческого банка непосредственно зависит от качества и эффективности системы риск-менеджмента. В главе 1 были рассмотрены виды рисков, с которыми сталкивается коммерческий банк при кредитовании корпоративных клиентов, а также этапы управления ими с теоретической точки зрения. Кредитный риск является наиболее значимым по сравнению с другими видами по вероятности возникновения и величине возможных потерь для банка, поэтому управление им является одной из приоритетных задач риск-менеджмента. В данном параграфе будут освещены понятие, а также методологические аспекты важнейшего этапа управления кредитными рисками – оценки индивидуального риска, а именно анализа кредитоспособности заемщика.

2.4.1 Сущность понятия кредитоспособность

Одним из важнейших элементов управления кредитными рисками как части кредитного процесса являются подходы к анализу кредитоспособности заемщиков. Во время предоставления кредита перед банком возникает необходимость в проведении оценки кредитоспособности в целях снижения кредитного риска, эффективного управления кредитным портфелем, а также контроля за резервами. Также данная оценка играет роль и для заемщика, поскольку от ее результата зависит, в каком объеме может быть предоставлен кредит и будет ли он предоставлен вообще.⁴³

На законодательном уровне определение кредитоспособности прямо не дано, а в научной литературе авторы предлагают различные подходы к данному понятию. Так, Лаврушин О.И. определяет процедуру оценки кредитоспособности корпоративного заемщика как позволяющую установить его способность полностью и в срок рассчитаться со

⁴² Шаг в матрицу. Когда корпоративный банкинг в России познает digital // Журнал Fofbes: [сайт] – 2018. – URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/361721-shag-v-matricu-kogda-korporativnyy-banking-v-rossii-roznaet-digital>, (Дата обращения - 30.10.2019). – Режим доступа: свободный

⁴³ Уркаева Э. Ш. Сущность и значение оценки кредитоспособности заемщика // Научные известия. – 2016. – №. 1.

своими долговыми обязательствами. В зарубежной литературе кредитоспособность – это желание, соединенное с возможностью своевременно погасить обязательства. Она прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Оценка кредитоспособности предприятий основывается на фактических данных баланса, отчета и прибыли, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах.⁴⁴ Близко к вышеуказанному кредитоспособность также определяет Шеремет А.Д.

Однако существуют авторы, придерживающиеся иной точки зрения, например, Ачкасов А.И. предлагает следующее определение: кредитоспособность – это способность хозяйствующего субъекта в срок совершать все необходимые платежи при условии поддержания естественного хода производства за счет наличия достаточного объема собственных оборотных средств.⁴⁵

По мнению Полтавского Д.Э, это понятие отражает юридический статус заемщика, его экономическую состоятельность и репутацию. Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального риска банка, связанного с выдачей конкретного кредита данному заемщику.⁴⁶ Ольшаный А.И. предлагает узко определить кредитоспособность как возможность заемщика оплачивать ссудную задолженность.

Стоит отметить, что многие авторы не разграничивают понятия кредитоспособность и платежеспособность. Кредитные обязательства банкам отличаются тем, что они должны быть погашены исключительно денежными средствами. Поэтому для банков в отличие от других кредиторов важно понятие именно кредитоспособности, а не только платежеспособности, между которыми существует ряд различий. Платежеспособность характеризует возможность и способность своевременно погасить все виды обязательств, а кредитоспособность подразумевает под собой возможность погасить кредитную задолженность, причем только с использованием денежных средств.⁴⁷ Также платежеспособность подразумевает под собой текущую возможность погашения обязательств, а кредитоспособность – прогноз данной возможности на основе определенных факторов.⁴⁸

В целом наиболее общее и полное определение рассматриваемого понятия, на взгляд автора, дает Ендовицкий Д.А.: под кредитоспособностью заемщика понимается его

⁴⁴ Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016. – с.198, 200

⁴⁵ Ачкасов А. И. Активные операции коммерческих банков: учебник для вузов/под редакцией АП Носко; Банк внешнеэкономической деятельности //М.:«Консалтбанкир. – 2012., С.360

⁴⁶ Полтавский, Д.Э. Оценка кредитоспособности предприятия заемщика / Д.Э. Полтавский // Пространство экономики. – 2008. – №3-2. – С.151

⁴⁷ Кузьменко В. В., Жоглина Е. В. Формирование системы управления экономическим потенциалом региона "Тerra Eoconomica". – 2008. – Т. 6. – № 2-2. – С. 263–265.

⁴⁸ Симонов А. П. Сущность кредитного риска и кредитоспособности заемщика //Сибирская финансовая школа. – 2019. – №. 1. – С. 82-86.

комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска при кредитовании конкретного заемщика.⁴⁹

Центральный Банк России рекомендует коммерческим банкам создавать собственную систему оценки кредитоспособности заемщика, поэтому показатели, на которые опираются разные банки, различаются. Среди причин такого многообразия можно выделить несколько: различную степень доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности, особенности исторически сложившихся индивидуальных принципов, культуру кредитования и практику оценки кредитоспособности, использование определенного набора инструментов минимизации кредитного риска.⁵⁰ Достаточно сложно получить содержательную информацию о состоянии заемщика, так как кредитоспособность зависит от многих факторов: каждый из них должен быть рассчитан и оценен банком. Кроме того, очевидно, что кредитоспособность заемщика имеет значение для банка только тогда, когда она относится к будущему периоду (то есть основана на прогнозах). Но все показатели, применяемые для этих целей на практике, рассчитываются по данным за прошедшие периоды. Также сложность оценки кредитоспособности клиента состоит в том, что существуют такие факторы, величину которых невозможно измерить количественно, например, гудвилл.⁵¹

Вообще, кредитоспособность зависит от множества качественных и количественных факторов. К группе качественных относятся: эффективность управления предприятием заемщика; рыночная позиция заемщика и его зависимость от циклических и структурных изменений в экономике и отрасли; наличие государственных заказов и государственной поддержки заемщика; историю погашения кредитной задолженности заемщика в прошлом.⁵² Количественные факторы в основном основываются на анализе финансовой отчетности предприятия и включают в себя большую совокупность финансовых коэффициентов. Как правило, финансовый анализ позволяет составить достоверную картину о кредитоспособности и качественные характеристики используются как корректирующие ввиду своей субъективности. Также стоит отметить один из наиболее технологичных

⁴⁹ Ендовицкий Д. А., Бочарова И. В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. – Компания КноРус, 2008.

⁵⁰ Финогеев Д. Г., Щербаков Е. М. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации //Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №. 6. – С. 398-398.

⁵¹ Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: Учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2015. – С.87-88

⁵² Стрижкова А. Ю. К вопросу оценки кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – №. 26. – С. 89-93.

способов управления кредитными рисками – применение скорингового анализа. Скоринг – это система оценки кредитоспособности клиента, основанная на численных статистических методах. Изначально скоринг использовался только для кредитования физических лиц, но постепенно перешел и в сферу корпоративного кредитования ввиду упрощения контроля над исполнением стратегических решений.⁵³ Стоит отметить, что скоринг используется лишь при кредитовании малого и среднего бизнеса. Он позволяет быстро и эффективно кредитовать малый бизнес, сохраняя при этом высокую доходность портфеля, а также создавать однородные портфели ссуд для формирования стандартных резервов.

В России скоринг распространен достаточно широко, его используют большинство банков. Причиной этому явился ряд преимуществ, присущих этой системе:

- снижение субъективной составляющей при принятии решения о выдаче кредита;
- существенное ускорение процесса принятия решения о выдаче кредита и значительное снижение затрат на него;
- улучшение качества задолженности вследствие уменьшения доли проблемных кредитов;
- снижение операционного риска принятия неверного решения вследствие, например, умысла сотрудника или какой-либо технологической ошибки.

Построение статистической модели кредитного скоринга начинается с того, что банк собирает информацию о множестве клиентов, которое может составить подходящую выборку для интересующей банк группы клиентов (как правило, нужно не менее 1500 случаев «плохих» кредитов). Далее отбираются необходимые характеристики и высчитываются показатели, которые помогут сделать прогноз поведения клиентов на основе статистических данных. Также существуют экспертная и гибридная скоринговые модели. Экспертная может составляться без статистических данных и подразумевает преобразование кредитной политики банка в математическую модель, которая присваивает клиентам уровни риска. Гибридная модель объединяет статистическую и экспертную и позволяет более гибко оценивать факторы рисков. Использование скоринговой системы повышает доступность кредитных ресурсов для корпоративных клиентов (ее введение увеличивает долю одобренных заявок на кредит) и способствует поддержанию конкуренции на рынке.

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитоспособность – это широкая характеристика заемщика, отражающая банковский риск, включающая в себя юридические и экономические аспекты деятельности, основанная на множестве качественных и

⁵³ Шешукова, Т.Г. Кредитный скоринг как система анализа заемщика-предприятия малого бизнеса кредитной организацией / Т.Г. Шешукова, М.В. Быкова // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. – 2013. – №1 (16). – С. 52-53

количественных показателей и оценивая возможность погашения заемщиком своих кредитных обязательств с использованием денежных средств.

2.4.2 Определение кредитного рейтинга заемщика

Большинство коммерческих банков используют системный подход к оценке целесообразности кредитной сделки. Для обоснования возможности выдачи кредита банк должен провести комплексную оценку, включающую в себя не только финансовый анализ предприятия, но и оценку рыночной конъюнктуры с положением компании в отрасли, а также параметры сделки, включающие в себя обеспечение, срок ссуды и т.д.

Одной из систем, позволяющих всесторонне проанализировать возможность выдачи кредита является кредитный рейтинг. Рейтинг – это количественное или буквенное выражение способности заемщика к совершению кредитной сделки. Как правило, присвоение кредитного рейтинга является завершающим этапом оценки кредитоспособности.⁵⁴

Методика рейтинговой оценки включает в себя:

- разработку системы оценочных показателей кредитоспособности;
- определение критериальных границ оценочных показателей;
- ранжирование оценочных показателей.⁵⁵

Как было сказано ранее, к оценочным показателям в основном относятся показатели анализа финансовой отчетности. Финансовый анализ делится на первичный, подразумевающий анализ статей бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, и при необходимости других форм отчетности, а также их структуры и коэффициентный, позволяющий оценить состояние клиента с помощью расчетных коэффициентов, характеризующих различные аспекты деятельности.

Первичный анализ начинается с формирования на основе внутренних данных отчетности (оборотно-сальдовых ведомостей и управленческих данных) основных ее форм. Бухгалтерский баланс дает представление о финансовом положении компании на дату его составления и дает возможность оценивать перспективы его деятельности, получать информацию, необходимую для принятия решений заинтересованными пользователями. Баланс анализируется с точки зрения структуры активов и источников их формирования, а также существенные изменения отдельных статей, которые могут являться негативными тенденциями в деятельности компании. Проведение анализа баланса показывает, насколько

⁵⁴ Конева О. В., Демина Е. Н. Методы моделирования кредитного рейтинга предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. – 2010. – №. 29 (413).

⁵⁵ Челноков В. А., Эриашвили Н. Д., Олышаный А. И. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие-2-е изд., перераб. и доп. – 2015.

устойчиво функционирует предприятие. Отчет о финансовых результатах предоставляет пользователям данные о доходах, расходах и результатах деятельности предприятия. Его структурный и динамический анализ позволяет выявить возможность изменения величины составляющих доходов и расходов с целью повышения эффективности деятельности. Также банки оценивают движения денежных средств и денежный поток компании. Анализ денежных потоков заявителя имеет важное значение для оценки рисков банка при выдаче кредитного продукта. Денежный поток строится за последние 12 месяцев и показывает движение денежных потоков заявителя как в целом, так и в разрезе текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности, и дает возможность выяснить не только общую достаточность (недостаточность) денежных средств на предприятии, но и показать образование и использование финансовых ресурсов, оценить влияние различных видов деятельности на конечный результат, проанализировать эффективность управления денежными средствами предприятия. На этапе рассмотрения кредитной заявки наличие кассового разрыва (отрицательный денежный поток) подтверждает целесообразность кредита и не является стоп-фактором для риск-менеджмента. Далее строится прогноз движения денежных средств на период предоставления кредита и его погашения, включая проценты – на данном этапе кассового разрыва быть не должно, он показывает неспособность клиента расплатиться по данному кредиту.

Второй аспект финансового анализа – расчет коэффициентов. В приложении 2 можно увидеть методику формирования рейтинговой балльной оценки банка. Методика получена из первоисточника на условиях отсутствия ссылок на него. Рассмотрим основные финансовые коэффициенты и их значение для оценки кредитоспособности заемщика. Для удобства разделим их на группы: коэффициенты рентабельности, коэффициенты деловой активности (оборачиваемости), коэффициенты ликвидности, коэффициент финансовой независимости.

Коэффициенты рентабельности отражают эффективность деятельности компании, характеризуют ее прибыльность и определяют, сколько прибыли приносит каждый рубль вложенных средств/ выручки предприятия.

- 1) Коэффициент рентабельности основной деятельности, %

$$K_{\text{рент. осн. д} - \text{ти}} = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Операционные расходы}} \quad (1)$$

- 2) Коэффициент рентабельности продаж, %

$$K_{\text{рент. продаж}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \quad (2)$$

Коэффициенты деловой активности или оборачиваемости характеризуют эффективность использования предприятием своих активов. Ускорение оборачиваемости средств повышает платежеспособность предприятия и свидетельствует об устойчивости

потока доходов предприятия. Они показывают интенсивность использования определенных активов или обязательств.

3) Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, в днях

$$K_{об} (ТМЗ) = \frac{\text{Средние за период ТМЗ} \times \text{анализируемый период (в месяцах)} \times 30}{\text{Расходы по основной деятельности за анализируемый период}} \quad (3)$$

4) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, в днях

$$K_{об} (ДЗ) = \frac{\text{Средняя за период ДЗ} \times \text{анализируемый период (в месяцах)} \times 30}{\text{Выручка от реализации}} \quad (4)$$

5) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в днях

$$K_{об} (КЗ) = \frac{\text{Средняя за период КЗ} \times \text{анализируемый период (в месяцах)} \times 30}{\text{Расходы по основной деятельности за анализируемый период}} \quad (5)$$

Коэффициенты ликвидности показывают, способен ли в принципе заёмщик рассчитаться по своим обязательствам, а также, какая часть задолженности организации, подлежащая возврату, может быть погашена в срок. Сопоставление определённых по срочности групп активов и пассивов позволяет увидеть, располагает ли предприятие средствами для погашения своих долговых обязательств. При расчете коэффициентов ликвидности стоит обращать внимание на следующее: для определения реальной ликвидной дебиторской задолженности должна исключаться величина долгосрочных долгов дебиторов и безнадежной дебиторской задолженности, имеющей краткосрочный характер. Кроме того, в расчет реального коэффициента общей ликвидности принимается реальная стоимость запасов, т. е. действительная величина ликвидных запасов, без учета расходов будущих периодов.

6) Коэффициент текущей ликвидности – показывает способность рассчитаться с задолженностью в краткосрочной перспективе

$$K_{тек. ликв.} = \frac{\text{Легкорезализуемые активы} + \text{Быстрореализуемые активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (6)$$

7) Коэффициент общей ликвидности – показывает способность рассчитаться с задолженностью в среднесрочной перспективе

$$K_{общ. ликв.} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (7)$$

Коэффициент финансовой независимости показывает долю собственных средств в стоимости имущества предприятия и характеризует степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов, определяет зависимость организации от внешних займов. Чем выше доля заёмных средств, тем ниже класс кредитоспособности заёмщика.

8) Коэффициент финансовой независимости.

$$K_{фин. незав.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}} \quad (8)$$

В результате анализа финансового состояния заемщика банк относит его к одной из трех групп: хорошее, среднее или плохое финансовое состояние. Хорошее финансовое состояние характеризуется стабильностью производства, положительной величиной чистых активов, рентабельности и платежеспособности. Также у этих предприятий отсутствуют какие-либо негативные тенденции способные в перспективе отрицательно повлиять на финансовую устойчивость заемщика. Среднее финансовое состояние применительно к фирмам, для которых отсутствуют прямые угрозы текущему финансовому положению при наличии в деятельности заемщика негативных тенденций, способных в перспективе привести к появлению финансовых трудностей. Плохое финансовое состояние характерно для фирм, признанных несостоятельными или являющихся устойчиво неплатежеспособными. Также к этой группе относят организации, в деятельности которых имеют место негативные явления, результатом которых может стать устойчивая неплатежеспособность заемщика.⁵⁶ На основе данной классификации, а также классификации обслуживания долга банки определяют категорию качества кредита в целях формирования резервов на возможные потери по ссудам. Качество обслуживания долга зависит от просроченных платежей, наличия реструктуризации и т.д. Исходя из категории качества ссуды определяется величина формируемого резерва в соответствии с таблицей 5.

Таблица 5 – Определение категории качества ссуды с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания долга

Категория качества	Наименование ссуд	Размер расчетного резерва от суммы основного долга по ссуде, в процентах
I категория качества (высшая)	Стандартные	0
II категория качества	Нестандартные	1-20
III категория качества	Сомнительные	21-50
IV категория качества	Проблемные	51-100
V категория качества (низшая)	Безнадежные	100

Источник: О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П.– СПС «КонсультантПлюс»

Следующим этапом является оценка рыночной конъюнктуры. Банк обращает внимание на общее состояние рынка по отрасли, а также анализирует позиции предприятия в конкурентной среде его сектора или отрасли с точки зрения емкости рынка, его динамики, уровня устойчивости, постоянства спроса, цикличности деятельности. Анализ конъюнктуры рынка необходим для того, чтобы оценить перспективы и составить прогнозы для

⁵⁶ Кучиев, А.З. Организация и методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов / А.З. Кучиев, И.Х. Кучиева // Пространство экономики. – 2013. – №3-3. – С.66

оцениваемого предприятия, а также оценить его текущее положение. Также для выполнения данных задач используется такое мероприятие, как выезд на место ведения бизнеса клиента. Целями выезда на место ведения бизнеса заявителя являются: подтверждение наличия действующего бизнеса заявителя; подтверждение информации, предоставленной клиентом; изучение схемы ведения бизнеса заявителя; подтверждение представленных заявителем документов и финансовых данных; сопоставление документов на предмет выявления несоответствий; проверка предмета залога; сбор финансовых данных и нефинансовой информации по бизнесу заявителя для последующего проведения финансового анализа и составления резюме. Для выполнения данных целей менеджер должен провести следующие мероприятия:

- провести собеседование с владельцами бизнеса заявителя, а также с топ-менеджерами и иными ключевыми сотрудниками заявителя;

В ходе собеседования обговариваются вопросы, связанные с имуществом, оборудованием, ТМЗ, особенностями ведения учета и т.д. Одной из основных задач менеджера по результатам проведенных собеседований является подтверждение того, что представленные в качестве собственников физические лица являются фактическими конечными владельцами данного бизнеса.

- осмотреть и сфотографировать места ведения бизнеса заявителя, залоговое имущество;
- произвести верификацию представленных данных бухгалтерского и управленческого учета в процессе выезда на место ведения бизнеса заявителя;
- зафиксировать и проанализировать полученную информацию, отразить результаты в резюме (в обязательном порядке прокомментировать все выявленные несоответствия представленных документов с фактическими данными).

Так, общий анализ рынка и выезд на место ведения бизнеса позволяют оценить положение предприятия на рынке и подтвердить реальность деятельности.

Также банки оценивают рейтинг сделки, в рамках которого могут рассматриваться такие показатели, как срок кредита, отношения суммы кредита к валюте баланса, обеспечение и т.д. Чем более краткосрочным является кредит и чем меньше соотношение его суммы к валюте баланса, тем более высокий рейтинг ему присваивается ввиду меньшего риска для банка. В роли качественных показателей оценки параметров сделки могут применяться такие характеристики деятельности заемщика, как оценка кредитной истории – добросовестности выполнения обязательств по другим договорам и перед другими

кредиторами, целевое использование кредита, уровень менеджмента включая личностные характеристики и компетентность руководства предприятия-заемщика, деловая репутация.

Большинство корпоративных кредитов в Российской Федерации являются обеспеченными, т.к. наличие обеспечения по кредиту гарантирует соблюдение принципа возвратности и является одним из наиболее действенных способов снижения кредитных рисков. Также наличие обеспечения стимулирует заемщика к возврату кредита и «страхует» банк от непредвиденных убытков в случае его невозврата. Залог движимого или недвижимого имущества является одним из популярных способов обеспечения, и коммерческие банки разрабатывают собственную систему их оценки. Как правило, залоговая стоимость обеспечения составляет 70-80% от рыночной справедливой стоимости. Банк разделяет категории обеспечения по критерию надежности, например, залог векселей, депозитных и сберегательных сертификатов, драгметаллов, гарантии первоклассных зарубежных банков являются наиболее надежными и имеют наибольший рейтинг из всех категорий. Также банк оценивает залог по следующим критериям:

- Ликвидность (возможность реализации объекта залога в случае неисполнения заемщиком своих обязательств);
- Право собственности заемщика на объект залога;
- Достаточность залога (залоговая стоимость должна быть больше суммы кредита).⁵⁷

Также банки оценивают такой показатель, как долговая нагрузка, принимая во внимание не только обязательства предприятия, но и его учредителей. Для ее оценки используются различные факторы, рассмотрим каждый из них подробнее. Основным показателем долговой нагрузки для корпоративного кредитования является Debt/EBITDA, что подразумевает отношение долга к прибыли до вычета процентов и налогов. В основном он используется при кредитовании оборотных средств и под залог товаров в обороте. Недостатком данного показателя является возможность варьирования им в целях составления отчетности, ввиду чего его сопоставление между различными предприятиями отрасли становится не вполне объективным. Следующий показатель – это Debt/Sales, имеющий в знаменателе показатель выручки за период. Он используется при контрактном финансировании и под залог прав требований к выручке. Его недостаток состоит в том, что по значению выручки невозможно судить об эффективности работы предприятия. При оценке клиентов банки сначала сравнивают фактический показатель Debt/EBITDA с нормативным, если критерий не выполняется, то со среднеотраслевым показателем. Далее, если показатель выше среднерыночного, может использоваться Debt/Sales при высокой

⁵⁷ Коробова Г. Г. Банковское дело: Учебник/Под ред. д. э. н., проф. ГГ Коробовой //М.:«Юрист. – 2014.

маржинальности в отрасли, высокой оборачиваемости, или наличии у компании определенного числа надежных контрагентов, что позволяет банку оценивать риск на контрагента. Третий показатель – Debt/NCF, где базой расчета является чистый денежный поток. При оценке платежеспособности анализируются денежные потоки компании. На этапе рассмотрения кредитной заявки наличие кассового разрыва (отрицательный денежный поток) подтверждает целесообразность кредита и не является стоп-фактором для риск-менеджмента. Далее строится прогноз движения денежных средств на период предоставления кредита и его погашения, включая проценты – на данном этапе кассового разрыва быть не должно, он показывает неспособность клиента расплатиться по данному кредиту.

В целом кредитный рейтинг оценивается путем сопоставления рейтинга заемщика и рейтинга сделки. Каждый из данных рейтингов, в свою очередь, формируется суммированием балльных оценок соответствующих показателей в рамках установленных банком критериев, с учетом весов. На основе общего рейтинга принимается решение о выдаче кредита потенциальному заемщику.

Стоит отметить, что банк также оценивает стоп-факторы. Стоп-факторы – это значения контрольных показателей, характеризующих клиента, проверяемых на одном из первых этапов оценки кредитоспособности клиента, при установлении которых рассмотрение заявки на предоставление кредитного продукта прекращается, и заявителю отказывают в его предоставлении. Они делятся на стоп-факторы первого и второго порядка. Стоп-факторы первого порядка оцениваются на начальном этапе. Такими факторами, в частности, могут стать возраст заявителя, негативная кредитная история как предприятия, так и физического лица-учредителя, убыточная деятельность, отрицательная величина чистых активов, выявление по результатам выезда на место ведения бизнеса заявителя обстоятельств, свидетельствующих о возможном отсутствии реальной деятельности, коэффициент легализации бизнеса и т.д. Стоп-факторы второго порядка оцениваются в момент анализа финансового состояния клиента:

- 1) Блокирующий стоп-фактор.

$$\frac{\text{Финансовый долг}}{\text{Активы}} \cdot \text{Нормативное значение} \leq 0,5 \quad (9)$$

Финансовый долг – это сумма всех действующих обязательств кредитного характера.

- 2) Условный стоп-фактор.

Легализация бизнеса. Нормативное значение $\geq 0,2$.

$$K \text{ легализации бизнеса} = \frac{\text{Чистый ср.мес.оборот (поступления) по всем расч.счетам (без НДС)}}{\text{Ср.мес.выручка от реализации (без НДС) за период}} \quad (10)$$

При выявлении хотя бы одного из стоп-факторов следует отказ по заявке на кредит.

По результатам оценки каждого компонента рейтинговой оценки им присваивается определенное значение баллов, затем значения суммируются для получения итогового балла рейтинга, на основании которого клиенту присваивается рейтинг кредитоспособности. Структуру рейтинга и критерии для отнесения к той или иной группе кредитоспособности можно увидеть в приложении 3.

Также, как было сказано ранее, одним из способов управления кредитным риском в банке является установление лимита кредитования. Оно проводится на основании финансового анализа заемщика: чем лучше его показатели, тем большая сумма средств является лимитом. Лимит отличается от продукта к продукту и рассчитывается путем вычитания из максимального лимита уже существующих обязательств. Максимальный лимит может зависеть от среднемесячной выручки, оборотов по расчетному счету, свободного остатка чистой прибыли с корректировками, учитывающими коэффициенты рентабельности, продолжительность финансового цикла, сроки финансирования и т.д. (см. приложение 4).

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитный рейтинг – это система, позволяющая всесторонне оценить возможность выдачи кредита потенциальному заемщику, она учитывает множество факторов и достаточно проста в применении, поэтому используется большинством российских коммерческих банков.

2.4.3 Кредитный мониторинг

Кредитный мониторинг является завершающим этапом кредитного процесса и имеет своей целью своевременное и полное погашение задолженности заемщиками и формирование эффективного кредитного портфеля. Кредитный мониторинг – это аналитическая система коммерческого банка, которая включает в себя контроль за качеством предоставленных кредитов и его оценку в целях оптимизации кредитного риска.⁵⁸ Основное различие мониторинга от контроля состоит в том, что мониторинг – это многофакторный процесс, учитывающий также прогнозирование состояния объектов.

Наблюдение за кредитом отличается от первоначальной оценки кредитоспособности по следующим факторам:

- по времени совершения (оценка кредитоспособности осуществляется перед выдачей кредита, а кредитный мониторинг – после);

⁵⁸ Арсанукаева А. С. Кредитный мониторинг как система управления кредитным риском // Финансовый менеджмент. – 2008. – №. 1. – С. 85-91.

- по целевому назначению (оценка кредитоспособности проводится для выявления риска для принятия решения о выдаче кредита, а мониторинг – для выявления риска в течение времени, на которое выдается кредит и его минимизации);
- по периодичности (первоначальный анализ кредитоспособности проводится единожды, а мониторинг – это периодический процесс).

Вообще, кредитный мониторинг строится на следующих принципах:

- необходимость периодической проверки всех кредитов, что позволяет отслеживать и своевременно устранять недостатки;
- тщательная разработка всех этапов и систем кредитного контроля для обеспечения соблюдения условий по каждому конкретному кредиту;
- учащенная проверка наиболее «проблемных» кредитов;
- рост частоты проверок в условиях резкого изменения экономической конъюнктуры по отраслям.⁵⁹

Сфера применения практического применения кредитного мониторинга – информационное обслуживание управления в различных областях деятельности банка. Различают мониторинг конкретного кредита или заемщика и мониторинг кредитного портфеля.

Мониторинг конкретного кредита подразумевает систематический контроль за качеством кредита, соблюдением заемщиком всех условий кредитного договора, а также за обеспечением кредита.⁶⁰

Контроль качества кредита подразумевает в основном контроль за финансовым состоянием заемщика после выдачи ссуды, так как его ухудшение может повлиять на риск неисполнения заемщиком обязательств перед банком по выплате тела кредита и процентов по нему. В ходе анализа банки рассматривают финансовую отчетность заемщика на предмет факторов, которые потенциально могут повлиять на выплату кредита своевременно и в полном объеме, например, резкое снижение объема продаж, прибыли, резкое увеличение дебиторской или кредиторской задолженности, увеличение доли заемных средств в структуре пассивов. По результатам оценки ссуда может перейти в более низкую категорию качества, соответствующую более высоким рискам для банка. Проблема данного анализа состоит в том, что финансовая отчетность составляется раз в квартал, и банки также

⁵⁹ Арсанукаева А. С. Классификация кредитного мониторинга в коммерческом банке // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2007. – №. 5.

⁶⁰ Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая ; под редакцией Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — с. 240

используют информацию о денежных потоках по счетам заемщика с целью более оперативного анализа.

Контроль соблюдения условий кредитного договора включает в себя проверку соблюдения заемщиком лимита кредитования, целевого использования кредита, контроль за уплатой процентов за кредит и тела долга в соответствии с графиком погашения. В результате данной оценки банк принимает решение об изменении условий кредитования (срока, процентной ставки и т.д.) с целью уменьшения риска.

Контроль за обеспечением кредита подразумевает проверку наличия предмета залога у заемщика, его состояния, ликвидности, а также оценку его справедливой рыночной стоимости. При выявлении каких-либо отклонений банк может потребовать о досрочном возврате кредита или замене залогового обеспечения на более ликвидное и достаточное. Также банк отслеживает финансовое состояние поручителей и гарантов по кредитам.⁶¹

Рассмотрим мониторинг кредитного портфеля. Он включает в себя следующие направления:

- мониторинг динамики и структуры кредитного портфеля

Служит основой для принятия управленческих решений, направлен на выявление тенденций изменения кредитного портфеля;

- мониторинг диверсификации портфеля

Основан на теории распределения риска: банк оценивает соответствие лимитам вложений в определенные категории кредитов;

- мониторинг чувствительности к риску

Служит для оценки устойчивости кредитного портфеля, определяет прогнозные значения потерь банка в случае наступления риска;

- мониторинг качества кредитного портфеля банка

Оценивает рентабельность, ликвидность кредитного портфеля, их влияние на эффективность деятельности банка, и учитывает это для совершенствования кредитной политики.

Таким образом, на основе вышесказанного можно сделать вывод, что кредитный мониторинг играет важную роль в управлении рисками коммерческого банка, банки создают систему и проводят постоянную разностороннюю работу в целях обеспечения возвратности

⁶¹ Мамонтов Д. С. Система мониторинга кредитного портфеля коммерческого банка // Финансы и кредит. – 2009. – №. 38 (374).

кредитов и качества кредитного портфеля в целом, а также прогнозирования данных факторов.⁶²

Подводя итог главе 2, можно сделать вывод, что во многом на кредитный процесс в коммерческом банке влияет кредитная политика, представляющая собой стратегию и тактику банка в отношении кредитных ресурсов и определяющая основные направления развития в рамках данного вида деятельности. Она в свою очередь оказывает влияние на организационные основы процесса кредитования (порядок взаимодействия между банковскими подразделениями, организация этапов кредитного процесса, контроль документации), а также на выбор продуктовой линейки из имеющегося многообразия. Важнейшую роль в процессе кредитования играет анализ кредитоспособности клиента как комплексная его оценка с точки зрения вероятности дефолта, которая в основном реализуется с использованием модели кредитного рейтинга. В главе были рассмотрены основные аспекты оценки кредитоспособности как инструмента управления кредитными рисками банка, которые далее будут применены на практике.

⁶² Ушанов А. Е. Мониторинг риска кредита на стадии его использования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – №. 33 (267).

ГЛАВА 3 ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЗЮМЕ НА ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕРЕ

3.1 Информация об оцениваемом предприятии

В данной главе будет произведена оценка кредитоспособности предприятия на основе аспектов, рассмотренных ранее. В целях соблюдения банковской тайны и неразглашения конфиденциальной информации, в процессе исследования были изменены следующие данные:

- Названия исследуемой организации, а также организаций, связанных с ней;
- Личные данные физических лиц;
- Адреса;
- Другая конфиденциальная информация.

Объектом исследования стала организация N – представитель малого бизнеса, занимающаяся производством и реализацией товаров легкой промышленности (рабочая одежда, упаковка, ткани и т.д.). Основным видом деятельности, согласно ЕГРЮЛ, является производство спецодежды.

Юридически N была зарегистрирована в 1995 году. В настоящий момент среднесписочная численность составляет 14 человек. Предприятие с 2012 года регулярно участвует в конкурсах на тендеры и ведет активную работу по исполнению государственных и муниципальных контрактов. Основными рынками сбыта являются г. Санкт-Петербург, Ленинградская область и г. Москва. Предприятие не имеет зависимых организаций.

По данным информационной системы СПАРК-интерфакс, сводный индикатор риска, являющийся совокупной оценкой аналитических показателей индекса должной осмотрительности, индекса финансового риска, а также статуса компании, является низким.

Организация имеет сертификаты и награды от клиентов-заказчиков, а также постоянно наращивает обороты, что позволяет расти выручке и развиваться предприятию.

Далее будет произведена оценка кредитоспособности и формирование кредитного резюме по данной организации.

3.2 Процесс оценки кредитоспособности

Процесс кредитования представителей бизнеса в коммерческом банке начинается с клиентского менеджера. Он осуществляет поиск потенциальных заемщиков посредством установления контактов с предприятиями по телефону. Компания, в свою очередь, если у нее

имеется потребность в кредитных средствах, направляет в банк заявку на предоставление кредита.

Данное предприятие запросило кредит на пополнение оборотных средств в размере 3 900 тыс. рублей. Наиболее предпочтительным для клиента является такой продукт как кредитная линия с лимитом задолженности или, иными словами, возобновляемая кредитная линия. Это выгодный вариант для торговых предприятий при пополнения оборотных средств (когда срок оборачиваемости продукции меньше срока погашения транша). Погашенная часть кредита увеличивает свободный лимит кредитования. Рассмотрим, в состоянии ли данное предприятие быть кредитоспособным в рамках данного продукта и суммы.

3.2.1 Выявление признаков повышенного риска

В целях выявления признаков повышенного риска менеджер проводит переговоры с клиентом, экспертизу предоставленных документов, экспресс-проверку на стоп-факторы. Во время непосредственного общения с клиентом менеджер выявляет признаки повышенного риска на основе наблюдений за поведением представителей предприятия, так, негативными признаками могут стать предоставление заведомо ложных сведений, чрезмерный интерес к внутренним процессам банка, несоответствующий внешний вид представителей. Если по результатам переговоров признаков повышенного риска не выявлено, начинается скрининг документов, предоставленных клиентом: это соответствующий перечню пакет из финансовых и юридических документов. К документам, подтверждающим финансовое состояние клиента, относится бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, налоговые декларации, оборотно-сальдовые ведомости и т.д. К юридическим документам относятся учредительные и регистрационные элементы юридического лица (устав, ЕГРЮЛ, ИНН, ОГРН и т.д.), а также договорная база клиента с контрагентами. Признаками повышенного риска в данном аспекте могут стать наличие исправлений, отсутствие печатей, несоответствия в наименованиях и т.д. По данным факторам оцениваемая компания соответствует всем требованиям

Еще одной процедурой выявления признаков повышенного риска является экспресс-проверка на стоп-факторы. При выявлении хотя бы одного стоп-фактора следует отказ в рассмотрении заявки на предоставление кредитного продукта.

- 1) Возраст фактического собственника бизнеса на дату подачи заявки (менее 23 или более 65 лет)

Возраст собственника бизнеса находится в допустимом диапазоне и составляет 51 год.

- 2) Негативная кредитная история юридического лица или учредителя (наличие текущей просроченной задолженности, наличие погашенной просроченной

задолженности по платежам в течение последних 180 календарных дней, наличие факторов взыскания задолженности в судебном порядке.

На момент рассмотрения заявки у компании имеются закрытые кредитные линии в ПАО Локо-банк и ПАО УБРиР, а также заем у физического лица, просроченной задолженности по которым не имеется.

- 3) Наличие отказа по ранее рассмотренной заявке на предоставление кредитного продукта заявителя по причине неустойчивого финансового положения, если с момента отказа прошло менее 6 месяцев.

Отказов в рассмотрении не было.

- 4) Наличие решения Арбитражного суда о введении процедуры банкротства в отношении заявителя или устойчивая неплатежеспособность заявителя, а также наличие угрожающих негативных явлений, вероятным результатом которых могут явиться несостоятельность (банкротство) либо устойчивая неплатежеспособность заемщика. К угрожающим негативным явлениям в деятельности заемщика могут относиться: убыточная деятельность, отрицательная величина либо существенное (не менее 25%) сокращение чистых активов, существенное (не менее 25%) падение объемов производства, существенный (не менее 25%) рост кредиторской и (или) дебиторской задолженности.

У компании не имеется соответствующих арбитражных дел, угрожающих тенденций не наблюдается, кроме существенного роста дебиторской задолженности, но данное явление объясняется прямо пропорциональным снижением запасов, что не является негативным фактором.

- 5) Убыточная деятельность, отрицательная величина собственного капитала по управленческой/официальной отчетности.

В течение последних пяти лет компания стабильно получала прибыль, собственный капитал положительный.

- 6) Отсутствие выручки в течение последних 2 месяцев.

Выручка от реализации присутствует и стабильна.

- 7) Отказ в предоставлении документов по основным компаниям (доля свыше 5%) группы.

Компания не имеет зависимых предприятий.

Выявление признаков повышенного риска может осуществляться на любом этапе обработки кредитной заявки. Также, при проведении финансового анализа или при выезде на место бизнеса заявителя возможно выявление стоп-факторов второго порядка, отмеченных

далее в описании оценки кредитоспособности, при наличии которых также следует отказ в предоставлении кредитного продукта.

Предварительная оценка кредитоспособности заявителя проводится на основании предоставленных заявителем бухгалтерских и финансовых (управленческих) данных. На данном этапе кредитный аналитик аккумулирует все имеющиеся данные с целью проведения дальнейшего анализа. Определяется принадлежность заявителя к группе на основе определенных критериев. Оцениваемая компания не связана в группу с другими предприятиями, соответственно, консолидация отчетности не требуется. На бизнес-процессы компании N не оказывают влияния зависимые предприятия. Далее анализируется имущество, используемое в бизнесе, как находящееся в собственности, так и арендованное. На юридическое лицо арендованы офисное, а также складские помещения, за которые своевременно уплачиваются арендные платежи.

Также банк оценивает такой показатель, как долговая нагрузка, принимая во внимание не только обязательства предприятия, но и его учредителей. Как говорилось ранее, у предприятия имеются 2 закрытые кредитные линии в ПАО Локо-банк и одна в ПАО УБРиР. Клиент имеет положительную кредитную историю (как юридическое лицо, так и бенефициары имеют положительную кредитную репутацию).

Таким образом, в ходе проведения первичного анализа признаков повышенного риска выявлено не было, следовательно, можно переходить к следующим этапам оценки кредитоспособности.

3.2.2 Анализ рыночной конъюнктуры

Организация N - предприятие, динамично развивающееся на российском рынке легкой промышленности с 1995 года. В собственности клиента имеется оборудование - 29 швейных машин - находятся на производстве клиента для производства рабочей одежды, предметов домашнего текстиля и др. швейных изделий. Доля реализации собственной (произведенной) продукции в общей выручки составляет 30%, оптовая торговля сторонним товаром - 70%. Предприятию поступают заказы, в состав которых входит вещевое имущество, производством которого оно не занимается (например, обувь, носки, гетры и т.д.), поэтому, чтобы выполнить государственный заказ, необходимо закупить данную продукцию у сторонних производителей или продавцов.

В ассортименте выпускаемой продукции:

- хлопчатобумажные ткани (постельное белье, рабочая одежда, домашний текстиль);
- плащевые ткани (спецодежда, медицинская одежда, корпоративная одежда с эмблемами);

- подкладочные ткани (рабочая и повседневная одежда);
- технические ткани (упаковочные, фильтрованные и др.);
- ткани для обивки наружных и внутренних элементов мягкой мебели;
- декоративные ткани.

Одно из направлений швейного производства – пошив корпоративной одежды. Она шьется по образцу или индивидуальному дизайну с логотипом организации-заказчика. Большинство предприятий сферы услуг (торговые предприятия, развлекательные заведения, предприятия общественного питания) предпочитает видеть своих работников в фирменной одежде с фирменной символикой. Также данному предприятию поступают заказы на изготовление сувенирной продукции (футболки с нанесением орнамента города, блокноты, календари, ручки). Дополнительным производством является производство одноразовых двуслойных тапок и одноразовых полиэтиленовых бахил.

Предприятие на постоянной основе принимает участие в закупках и аукционах и является государственным поставщиком спецодежды для таких крупных заказчиков как ФГБВОУ ВО "Академия гражданской защиты", МЧС России, МВД России, БУ Центр адаптивного спорта, СПб Михайловский театр, Государственный музей-заповедник "Петергоф", Среднеобразовательные школы. С данными организациями предприятие N активно работает, начиная с 2012 г., наращивая объемы производства. Согласно заключённым контрактам с начала 2019 г. мы можем увидеть, что несмотря на высокий уровень конкуренции на рынке такие крупные организации выбирают N как благонадежного поставщика, качественно выполняющего все обязательства в срок по договору (реализовано 45 государственных контрактов на общую сумму 36 919 тыс. руб.).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что N занимает уверенные позиции на рынке, что позволяет рассматривать его как клиента, имеющего возможность погашать обязательства ввиду наличия постоянного спроса со стороны стабильных контрагентов.

3.2.3. Финансовый анализ заемщика

Проведем финансовый анализ заемщика. Он состоит из нескольких этапов: структурный и динамический анализ бухгалтерского баланса, динамический анализ отчета о финансовых результатах, анализ оборотов по расчетным счетам. Формы финансовой отчетности были составлены на основе данных оборотно-сальдовых ведомостей с учетом данных внутренней аналитики и управленческих данных. Баланс составлялся по данным детализации оборотно-сальдовых ведомостей, используя конечно сальдо, а отчет о финансовых результатах – используя обороты по соответствующим счетам.

Во-первых, подтвердим потребность предприятия в привлечении дополнительных денежных средств. Так как оплата по выполненным контрактам происходит, как правило, отсрочкой 30-180 дней, у предприятия образуется кассовый разрыв. Соответственно для развития компании требуются денежные средства. Кредитные денежные ресурсы в размере 3900 тыс. руб. необходимы также для выхода на уровень крупных аукционов в Министерстве обороны, МЧС, СК, Полиции, ГИМ "Царское село", ФСО, ФСБ, СОШ, чтобы обеспечить исполнение заказов.

Далее приведен бухгалтерский баланс на дату подачи заявки (первое число месяца подачи заявки) по данным текущей отчетности.

Таблица 6 – Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Название раздела/строки	данные предыдущего анализа		данные текущего анализа		Отклонения	
	01.01.2019		01.01.2020		сумма, тыс.руб.	%
	сумма, тыс. руб.	структура, %	сумма, тыс.руб.	структура, %		
АКТИВ						
Основные средства	485	2%	401	2%	-84	-17,32%
Прочие внеоборотные активы	0	0%	0	0%	0	0,00%
1. Всего внеоборотных активов	485	2%	401	2%	-84	-17,32%
Запасы, в т.ч.:	12 950	51%	6 550	26%	-6 400	-49,42%
*сырье и материалы	5 341	21%	2 656	10%	-2 685	-50,27%
*готовая продукция и товары для перепродажи	5 704	23%	3 895	15%	-1 809	-31,71%
*расходы будущих периодов	1 905	8%	0	0%	-1 905	-100,00%
Дебиторская задолженность (до 12 мес.), в т.ч.:	5 065	20%	9 287	36%	4 222	83,36%
*покупатели и заказчики	1 570	6%	1 996	8%	426	27,13%
Финансовые вложения за исключением денежных эквивалентов	4 840	19%	4 967	19%	127	2,62%
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 977	8%	837	3%	-1 140	-57,66%
Прочие оборотные активы	0	0%	3 481	14%	3 481	0,00%
2. Итого оборотных активов	24 832	98%	25 122	98%	290	1,17%
ВСЕГО Актив:	25 317	100%	25 523	100%	206	1%
ПАССИВ						
Уставный капитал	10	0%	10	0%	0	0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	24 123	95%	24 120	95%	-3	0%
3. ИТОГО капитал и резервы	24 133	95%	24 130	95%	-3	0%
Долгосрочные заемные ср-ва	0	0%	0	0%	0	0%
Прочие долгосрочные обязательства	0	0%	0	0%	0	0%
4. ИТОГО долгосрочные обязательства	0	0%	0	0%	0	0%
Краткосрочные кредиты банков	0	0%	8	0%	8	0%
Краткосрочные займы	0	0%	0	0%	0	0%
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	1 184	5%	1 385	5%	201	17%
* поставщики и подрядчики	403	2%	520	2%	117	29%

Продолжение Таблицы 6

*задолженность перед персоналом	98	0%	3	0%	-95	-97%
*задолженность перед бюджетом	571	2%	625	2%	54	9%
Прочие краткосрочные обязательства	0	0%	0	0%	0	0%
<i>5. ИТОГО краткосрочные обязательства</i>	1 184	5%	1 393	5%	209	18%
<i>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</i>	24 133	95%	24 130	95%	-3	0%
ВСЕГО Пассив:	25 317	100%	25 523	100%	206,00	1%

Источник: Составлено автором по данным отчетности

В структуре актива баланса наибольшую долю занимают оборотные активы, в то время как внеоборотные составляют всего 2% от валюты баланса и представлены одной статьей – основные средства, ввиду того, что подавляющая часть имущества находится в аренде и, соответственно, отражается на забалансовых счетах. Говоря о динамике стоимости основных средств, можно заметить, что она снизилась на 17%, что произошло в связи с начислением амортизации. В целом, заявитель имеет «легкую» структуру активов, что свидетельствует о мобильности его имущества. В структуре оборотных активов доминируют запасы, представленным сырьем и материалами, товарами, приобретенными для перепродажи, а также дебиторская задолженность. В анализируемом периоде запасы предприятия снизились на 48% в связи с сезонностью выполнения заказов, т.к. основные контракты были закрыты в ноябре 2019. Дебиторская задолженность увеличилась на 83% прямо пропорционально снижению товаров. Такой значительный рост дебиторской задолженности в целом может рассматриваться как негативная тенденция, однако специфика деятельности N предполагает сезонность, а также отсрочку оплаты и учитывая то, что вся дебиторская задолженность предприятия относится к категории краткосрочной (<12 мес.), можно сделать вывод, что негативных явлений не наблюдается. Снижение суммы денежных средств в периоде обусловлено также спецификой деятельности, - была произведена закупка материалов и товаров для перепродажи, произведены сделки, однако оплата производится со значительной отсрочкой.

Исследуя структуру пассива баланса, стоит отметить, что наибольшую долю (95%) занимает раздел «Капитал и резервы», в основном за счет высокой нераспределенной прибыли, что является признаком финансовой устойчивости компании в течение анализируемых периодов. Большая доля нераспределенной прибыли свидетельствует о том, что не происходило номинальное увеличение уставного капитала, а также у компании за последние периоды не было убытков, что могло уменьшить долю нераспределенной прибыли. Это также является результатом эффективной работы предприятия и высокой деловой активности. Заемный капитал представлен только краткосрочными источниками, в

основном это кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками. Она растет в анализируемом периоде, однако у клиента долгосрочные и доверительные отношения с контрагентами, в связи с чем поставщики предоставляют им отсрочку платежа по договорам, согласно анализа кредиторской задолженности критичной задолженности не выявлено. Что касается сальдо задолженности, оно является активным (дебиторская значительно превышает кредиторскую): предприятие предоставляет своим покупателям бесплатный коммерческий кредит в размере, превышающем средства, полученные в виде отсрочек платежей коммерческим кредиторам. С одной стороны, это говорит о негативной тенденции в структуре оборотного капитала, т.к. предприятие «замораживает» средства в виде коммерческого кредита, предоставленного покупателям, что финансируется за счёт других источников. С другой стороны, это обстоятельство является положительным, т.к. риск потери финансовой устойчивости и платежеспособности при этом уменьшается. Анализируя динамику отдельных составляющих кредиторской задолженности, стоит отметить, что значительно уменьшилась задолженность перед персоналом по оплате труда, что является положительным аспектом. Других существенных изменений выявлено не было.

Отчет о финансовых результатах составляется за каждый месяц анализируемого года, а также за весь период, рассчитывается среднемесячный показатель по каждой из статей. Такой анализ позволяет четко проследить сезонность деятельности предприятия (см. приложение 5, раздел Финансовое состояние заявителя). Проведем анализ отчета о финансовых результатах за 2 периода.

Таблица 7 – Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

Название раздела/строки	2018	Среднемесячное значение данных прошлого периода - 2018	2019	Среднемесячное значение данных анализируемого периода -2019	Изменение, %
Выручка	58 465	4 872	47 196	3 933	-19%
Себестоимость продаж	(44 667)	(3 722)	(35 549)	(2 962)	-20%
Валовая прибыль	13 798	1 150	11 647	971	-16%
Коммерческие расходы	(6 366)	(531)	(5 577)	(465)	-12%
Управленческие расходы	(1 974)	(165)	(1 025)	(85)	-48%
Прибыль от продаж	5 458	455	5 045	420	-8%
Проценты к получению	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	-	-	-	-	-
Прочие доходы	912	76	862	72	-5%
Прочие расходы	(1 349)	(112)	(594)	(50)	-56%
Прибыль до налогообложения	5 021	418	4 313	359	-14%
Текущий налог на прибыль	(649)	(54)	(774)	(65)	19%
Прочее	(31)	(3)	(51)	(4)	65%
Чистая прибыль (убыток)	4 341	362	3 488	291	-20%

Источник: Составлено автором по данным отчетности

Выручка N делится на выручку от производства (реализация производственных товаров), что составляет 30% общего объема выручки и от оптовой реализации сторонних товаров - доля -70%. Выручка учтена по отгрузке, представлена выполненными работами по заключенным контрактам и государственным заказам. В анализируемом периоде среднемесячная выручка находится в диапазоне 0,9 - 14,6 млн. руб., в целом за период среднемесячная выручка составила около 4 млн. руб. Волатильность выручки обусловлена сезонным видом деятельности, которая связана с условиями заключаемых контрактов.

Себестоимость согласно бухгалтерскому учету (счета 20-26) представлена в основном расходами на закупку материалов и товаров для перепродажи, необходимых для исполнения контрактов. Среднемесячное значение в анализируемом периоде составляет 2,9 млн. руб. Согласно официальным данным среднемесячные расходы на заработную плату составляют 441 тыс. руб. Таким образом, на 1 человека выплачивается около 29,3 тыс. руб. Арендные платежи уплачиваются своевременно.

Согласно чистой прибыли, представленной в отчете о финансовых результатах, клиент может своевременно погашать процентные платежи по вновь выдаваемому кредиту. Говоря о динамике статей отчета о финансовых результатах, можно заметить уменьшение их подавляющего большинства, что свидетельствует о некотором уменьшении масштабов деятельности и может оказаться негативной тенденцией, однако если проанализировать рентабельность прибыли до налогообложения за данные периоды, – она составит 8,59% за 2018 год и 9,15% за 2019 год, – наблюдается положительная динамика, что свидетельствует о том, что N постепенно отказывается от наименее рентабельных направлений с целью дальнейшего развития своей деятельности. Управленческая информация, представленная N, дает объективное представление о финансовом положении заемщика.

При изучении списка контрагентов можно сделать вывод, что структура поставщиков и покупателей диверсифицирована. Доля самого крупного поставщика не превышает 7%, а покупателя – 19%, просроченной задолженности не выявлено, следовательно, это свидетельствует о низком риске в данной сфере.

При анализе параметров потенциальной сделки стоит обратить внимание на срок кредита, отношение суммы кредита к валюте баланса, обеспечение. Клиент запрашивает кредит сроком на 12 месяцев, что означает, что кредит краткосрочный. Отношение суммы кредита к валюте баланса равно 15,28%, что является удовлетворительным показателем. В качестве обеспечения по запрашиваемому кредиту выступает квартира учредителя бизнеса рыночной стоимостью 2 920 тыс. руб. Ликвидность недвижимости на вторичном рынке оценивается как средняя. Корректируя с дисконтом 20%, получаем залоговую стоимость, равную 2 336 тыс. руб. и покрывающую сумму кредита на 60%. С учетом высокой

надежности данного вида обеспечения, краткосрочности кредита и невысокой долговой нагрузки с учетом запрашиваемого кредита, сделку можно отнести к группе с минимальным уровнем риска.

Прежде чем переходить к дальнейшим этапам оценки, следует оценить стоп-факторы второго порядка: значение отношения финансового долга к активам предприятия равно 0,03, что соответствует нормативу $<50\%$; коэффициент легализации бизнеса также лежит в допустимых пределах ($>0,2$) и составляет 0,99.

3.3 Формирование кредитного рейтинга, составление кредитного резюме

Следующим аспектом финансового анализа является коэффициентный анализ и формирование кредитного рейтинга. Его теоретические основы были рассмотрены в главе 2. Рассмотрим основные показатели с присвоением им балльной оценки.

Таблица 8 – Формирование балльных оценок в рамках кредитного рейтинга

Оценка финансового состояния			
№	Наименование показателя	Значение показателя у заявителя	Присвоенные баллы
1	К-т рентабельности основной деятельности, %	12%	4
2	К-т рентабельности продаж (по ЧП), %	9%	4
3	К-т оборачиваемости ТМЗ*, дни	55,94	3
4	К-т оборачиваемости ДЗ, дни	70,84	3
5	К-т оборачиваемости КЗ, дни	11,83	3
6	К-т текущей ликвидности	13,33	9
7	К-т общей ликвидности	18,03	9
8	К-т финансовой независимости	0,95	10
Суммарный балл оценки финансового состояния			45
Оценка достаточности оборотов по пассивным счетам			
1	Достаточность оборотов по всем счетам	11,96	20
Суммарный балл оценки достаточности оборотов по пассивным счетам			20
Оценка кредитной истории			
1	Балл стажа кредитной истории	>36 мес.	20
2	Штрафные баллы за просрочки возврата основного долга и процентов за последние 365 календарных дней	просрочка отсутствует	0
3	Штрафные баллы за наличие фактов пролонгации	факты пролонгации отсутствуют	0
Суммарный балл оценки кредитной истории			20
Оценка делового риска			
1	Качество менеджмента	квалификация менеджмента, включая опыт, профессиональные контакты и личные качества, а также организационно-функциональная структура компании не вызывают сомнений	2

Продолжение Таблицы 8

2	Прозрачность бизнеса	процедуры назначения на должность исполнительного руководства и принятия решений прописаны в учредительных документах. Решения принимаются коллегиально. Взаимодействие с контрагентами не основано на личных связях руководства.	1
3	Возможность ввода ограничений на производство/поставку продукции (оказание услуг)	отсутствие возможности ограничений	1
4	Лицензирование деятельности	деятельность не лицензируется	1
5	Количество и качество поставщиков	наличие у компании устойчивых, надежных, продолжительных (более 1-го года) деловых связей с поставщиками	1
6	Количество и качество покупателей	наличие у компании устойчивых, надежных, продолжительных (более 1-го года) деловых связей с покупателями	1
7	Известность торговой марки на рынке	стабильная доля рынка, фирма достаточно известна на рынке	1
8	Период времени, в течение которого заемщиком активно осуществляется кредитуемый вид деятельности	срок работы более 3-х лет	2
9	Степень конкуренции (уровень доходности) в отрасли	стабильная отрасль с высокой конкуренцией	0
10	Конкурентоспособность продукции	продукция не устаревает, находится примерно на одном уровне с конкурентами, предприятие не контролирует значимый сектор рынка	1
11	Деловая обязательность	обязательства в основном выполняются в срок	1
Суммарный балл оценки делового риска			12
Факторы, ухудшающие финансовое положение заемщика			
1	Отрицательный финансовый результат (убыточность) на протяжении более двух кварталов подряд по состоянию на отчетную дату	нет	0
2	Существенное (более 50%) снижение ЧА за последние 2/4 квартала	нет	0
3	Скрытые потери (неликвидные запасы, безнадежная дебиторская задолженность, безнадежные финансовые вложения) $\geq 25\%$ ЧА	да	-1
4	Просроченная задолженность перед бюджетом, внебюджетными фондами (более 10% от среднемесячных поступлений на р/с за последние 12 месяцев, либо от среднемесячной выручки от реализации, в случае если поступления заемщика носят преимущественно наличный характер).	нет	0

Продолжение Таблицы 8

5	Просроченная задолженность перед персоналом организации (более 10% от среднемесячных поступлений на р/с за последние 12 месяцев, либо от среднемесячной выручки от реализации, в случае если поступления заемщика носят преимущественно наличный характер).	нет	0
6	Картотека неоплаченных документов (более 10% от среднемесячных поступлений на р/с за последние 12 месяцев, либо от среднемесячной выручки от реализации, в случае если поступления заемщика носят преимущественно наличный характер).	нет	0
7	Существенное (более 50%) снижение ВР за последний квартал по сравнению со среднеквартальным значением за 4 квартала	снижение на 19%	-1
8	Существенный (более 50%) рост КЗ за последний квартал по сравнению со среднеквартальным значением за 4 квартала	нет	0
9	Существенный (более 50%) рост ДЗ за последний квартал по сравнению со среднеквартальным значением за 4 квартала	да	-1
Вычитаемая сумма баллов			-3

Источник: Составлено автором

Как видно из таблицы 8, коэффициентный анализ показал хорошее финансовое состояние, предприятию N присвоено максимальное количество баллов. Следующий этап анализа – это оценка достаточности оборотов по счетам (относительное сравнение чистого кредитового оборота по всем счетам клиента за последние 12 месяцев и суммы обязательств всем банкам с учетом запрашиваемого кредита). Значение данного показателя составило 11,96, что позволило также присвоить максимальный балл по данному разделу – 20. Далее была произведен анализ кредитной истории, по результатам которого ввиду достаточного накопленного стажа и отсутствия штрафных баллов компания N была оценена на 20 баллов из 20. Оценка делового риска экспертным методом установила, что наиболее рискованными аспектами являются известность торговой марки на рынке, конкурентоспособность продукции, а также уровень доходности в отрасли. По итогам анализа было снято 3 балла, и компания получила оценку 12 из 15. Последним блоком рейтинговой оценки стали факторы, ухудшающие финансовое состояние заемщика – здесь стоит отметить также 3 аспекта – наличие неликвидных запасов, снижение выручки на 19%, а также существенный рост дебиторской задолженности. Данные факторы, как было сказано ранее, не являются критично влияющими на финансовое положение, однако нельзя их не учесть, т.к. они могут нести риск для будущего положения компании. Таким образом, из 100 возможных баллов компания N получила 94, что позволяет отнести ее в категорию AAA и сделать вывод о том,

что она имеет высокую способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства.

Убедившись в кредитоспособности заемщика, рассчитаем лимит запрашиваемого кредитного продукта. Лимит кредитной линии с лимитом задолженности рассчитывается как произведение среднемесячной выручки компании на коэффициент финансового цикла, получаемый делением срока транша на финансовый цикл заявителя. Величина финансового цикла компании N равна 112,5 дней. Коэффициент финансового цикла – 1,6 с учетом срока транша 180 дней, но для расчета лимита он не может быть больше одного, согласно методике, следовательно, величина лимита по данному продукту равно среднемесячной выручке заявителя – 3 933 тыс. руб., что говорит о том, что банк может выдать запрашиваемую сумму размером 3 900 тыс. руб. кредитная заявка рекомендована к одобрению.

Одним из окончательных этапов является формирование кредитного резюме, отражающего все описанные ранее аспекты. Итоговое резюме по оцениваемой компании можно увидеть в приложении 5. Далее компанию оценивают такие подразделения банка, как служба безопасности, юридический отдел, служба управления рисками. Решение о выдаче кредита принимается на уровне кредитного комитета. Кредитный аналитик представляет результаты анализа компании и комитет выносит вердикт об одобрении или неодобрении данной сделки. В случае принятия положительного решения между банком и клиентом заключается кредитный договор. В качестве завершающего этапа выступает кредитный мониторинг, подразумевающий контроль финансового состояния заемщика, целевого использования средств, состояния обеспечения, а также других аспектов.

Для компании N можно выделить следующие рекомендации для поддержания ее кредитоспособности на высоком уровне: следить за своевременностью оплаты заказчиками товаров, а также за выполнением обязательств со стороны поставщиков во избежание резкого роста дебиторской задолженности, следить за структурой дебиторской и кредиторской задолженности, возможно расширить свою долю на рынке путем увеличения производства текущей продукции и более активного участия в конкурсах на исполнение государственных заказов, поддерживать прибыльность своей деятельности, а также обеспечить положительную динамику выручки от реализации.

Таким образом, в главе 3 была проведена оценка кредитоспособности предприятия. Была проведена оценка стоп-факторов, анализ рыночной конъюнктуры, финансовый анализ в двух его проявлениях – отчетности и коэффициентный, произведен расчет лимита по продукту и выявлены рекомендации для поддержания кредитоспособности. Исходя из материалов главы 3 можно сделать вывод, что на конкретном примере были подтверждены

тенденции в корпоративном кредитовании, рассмотренные ранее – использование банками комплексной оценки, включающей различные аспекты деятельности предприятия; обеспеченность подавляющего большинства кредитов; преобладание кредитных линий над кредитами с единовременной выдачей и т.д.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кредитование реального сектора экономики позволяет развиваться как банковскому бизнесу, так и всей экономике в целом. Оно является важнейшим направлением деятельности коммерческого банка. Целью данной работы было выявление тенденций и перспектив развития в рамках исследования системы корпоративного кредитования в Российской Федерации. Рассмотрим основные выводы, сделанные в процессе написания работы.

В первой главе были рассмотрены теоретические аспекты корпоративного кредитования. В частности, было дано следующее его определение: кредитование корпоративных клиентов – особое направление деятельности коммерческих банков как с точки зрения эффективности их деятельности, так и с точки зрения поддержки реального сектора экономики, подразумевающее под собой предоставление кредитных средств юридическим лицам, исключая кредитные организации, муниципальные образования, а также субъекты Российской Федерации. Данное направление отличается большими объемами выдаваемых кредитов, высокой доходностью и рискованностью и обладает рядом безусловных и не безусловных принципов, таких, как возвратность, срочность, платность, подчинение нормам закона, взаимовыгодность кредитной сделки, а также обеспеченность и целевое использование кредита.

Также было рассмотрено нормативно-правовое регулирование корпоративного кредитования и сделан вывод о многообразии банковского законодательства в данной области: данная сфера регулируется множеством нормативно-правовых актов от Конституции Российской Федерации до положений и указаний Центрального Банка. Данные нормы помогают банкам эффективно управлять процессами кредитования и повышать качество обслуживания клиентов. Современное банковское законодательство в Российской Федерации имеет прогрессивный характер, а также продолжает развиваться в направлении сближения с международными Базельскими соглашениями.

Следующим аспектом были выявлены основные банковские риски при кредитовании юридических лиц: операционный риск, включающий в себя юридический, технологический, риск бизнес-процессов, персонала и внешних событий; рыночный, подразумевающий потери вследствие неблагоприятного изменения стоимости портфеля, курса валюты или драгоценных металлов; риск ликвидности, включающий в себя потерю возможности быстрого превращения активов в денежные средства и привлечение средств для погашения своих обязательств; процентный риск, подразумевающий неблагоприятное изменение процентных ставок, а также кредитный риск, или, иными словами, риск невозврата

денежных средств, являющийся одним из важнейших видов рисков ввиду высокой вероятности и размера потерь. Были определены основные этапы управления кредитным риском: организация кредитной деятельности, идентификация рисков, управление индивидуальным и совокупным риском, выбор стратегии и мониторинг. Ввиду высокой рискованности корпоративного кредитования, важную роль играет идентификация рисков и выбор способов управления ими, которые находятся в постоянном процессе совершенствования и повышения эффективности.

В работе были определены понятие и состав кредитной политики коммерческого банка. Так, кредитная политика – это комплекс мер, направленных на определение стратегии и тактики банка в отношении кредитных ресурсов, а ее основная роль состоит в совершенствовании и развитии кредитных отношений между банком и клиентами и организации в банке современной и эффективной системы кредитования. Кредитная политика содержит объективные критерии и стандарты, которыми должны руководствоваться работники банка; основные рекомендации, разработанные для применения работниками на практике; принципы контроля за работой служб внешнего и внутреннего аудита; параметры оценки качества управления кредитной деятельностью в банке и т.д., и также выполняет ряд функций, таких как: коммерческая, стимулирующая, контрольная и оптимизирующая.

Также были рассмотрены следующие основные этапы корпоративного кредитования: рассмотрение заявки на кредит; оценка кредитоспособности; подготовка и заключение кредитного договора, выдача кредита; кредитный мониторинг; погашение или взыскание задолженности, и уделено внимание организационным основам корпоративного кредитования и документам, требующимся как со стороны банка, так и клиента.

Следующим аспектом была дана характеристика продуктам корпоративного кредитования с разделением их на следующие группы: классические кредиты, квазикредиты, кредитные обязательства условного характера и кредиты на развитие. Был сделан вывод о том, что банки вынуждены постоянно менять свою продуктовую линейку в связи с изменчивостью рынка.

Кроме того, в работе был рассмотрен процесс управления кредитным риском в коммерческом банке с позиции оценки кредитоспособности заемщика. Было выведено определение кредитоспособности как широкой характеристики заемщика, отражающей банковский риск, включающей в себя юридические и экономические аспекты деятельности, основанной на множестве качественных и количественных показателей и оценивающей возможность погашения заемщиком своих кредитных обязательств с использованием денежных средств. Также были рассмотрены такие способы определения

кредитоспособности, как скоринг (статистическая модель, применяющаяся в основном для клиентов из малого и среднего бизнеса) и кредитный рейтинг – система, позволяющая всесторонне оценить возможность выдачи кредита потенциальному заемщику. Кредитный рейтинг оценивает множество факторов, таких как финансовое состояние (анализ отчетности и коэффициентный анализ), рыночная конъюнктура, кредитная история, долговая нагрузка, обеспечение и другие аспекты. Он является достаточно простым и разносторонним способом определения кредитоспособности, поэтому используется многими банками на практике. Нельзя не отметить такой важнейший процесс, как кредитный мониторинг, позволяющий контролировать качество предоставленных кредитов и обеспечить минимизацию кредитного риска коммерческого банка.

В третьей главе на практическом примере был рассмотрен процесс определения кредитоспособности, на основе кредитного рейтинга, а также предложены рекомендации для оцениваемого предприятия с целью поддержания кредитоспособности на высоком уровне.

В ходе работы были выявлены тенденции в области корпоративного кредитования в Российской Федерации, среди них стоит отметить следующие: замедление роста объемов кредитования в связи с нестабильной экономической ситуацией; рост доли просроченной задолженности; снижение числа отозванных лицензий в связи с очищением рынка от банков-мошенников; сближение российского банковского законодательства с международным; рост значимости управления кредитными рисками ввиду стремления банков к наращиванию клиентской базы и принятием больших рисков; диджитализация банковского сектора, и переход на цифровые платформы, которые помогут снизить время предоставления кредита и сделать процесс комфортным и безопасным как для клиентов, так и для банков. Что касается перспектив корпоративного кредитования, был сделан вывод, что ввиду стимуляции со стороны регулятора, а также относительного постоянства спроса со стороны юридических лиц, данное направление будет развиваться далее, и, в случае успешного преодоления текущего кризиса, будет демонстрировать устойчивый рост и продолжать стимулировать реальный сектор экономики к развитию. Вышеуказанные выводы позволяют судить о достижении цели работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые акты

- 1) Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). – СПС «КонсультантПлюс»
- 2) Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая: [Электронный ресурс] принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 10 апреля 2009 г. // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 22. – СПС «КонсультантПлюс»
- 3) О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 31.12.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018). – СПС «КонсультантПлюс»
- 4) О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов [Электронный ресурс]: положение Банка России от 06.08.2015 № 483-П. – СПС «КонсультантПлюс»
- 5) О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П. – СПС «КонсультантПлюс»
- 6) О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ. – СПС «КонсультантПлюс»
- 7) О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ. – СПС «КонсультантПлюс»
- 8) Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс]: инструкция Банка России от 28.06.2017 № 180-И (ред. от 06.05.2019). – СПС «КонсультантПлюс»

Учебники, учебные пособия

- 9) Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая ; под редакцией Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 545 с.
- 10) Ендовицкий Д. А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика : учебно-практическое пособие для студентов высших учебных заведений / Д. А. Ендовицкий, И. В. Бочарова. – 2-е изд., стереотипное. – М.: Компания КноРус, 2008. – 264 с.
- 11) Коробова Г. Г. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по финансово-экономическим специальностям / Г.Г. Коробова/М.: Магистр: Инфра-М. – 2014. – 751 с.
- 12) Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016. – 800 с.
- 13) Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 366 с.

Статьи в журналах и других периодических изданиях

- 14) Абалакина Т. В., Абалакин А. А. Теоретические аспекты формирования кредитной политики коммерческих банков в современных условиях //Вестник евразийской науки. – 2013. – №. 5 (18).
- 15) Абалакина, Т.В. Цели и приоритеты кредитной политики при формировании стратегии развития коммерческих банков / лавТ.В. Абалакина, А.А. Абалакин // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – №3 (22). – С. 2

- 16) Авдеев Д. Риски корпоративного кредитования //Банковский менеджмент. – 2010. – №. 8. – С. 16-23.
- 17) Арсанукаева А. С. Классификация кредитного мониторинга в коммерческом банке //Вестник Российского экономического университета им. ГВ Плеханова. – 2007. – №. 5. – С. 92-97
- 18) Арсанукаева А. С. Кредитный мониторинг как система управления кредитным риском //Финансовый менеджмент. – 2008. – №. 1. – С. 85-91.
- 19) Ачкасов А. И. Активные операции коммерческих банков: учебник для вузов/под редакцией АП Носко; Банк внешнеэкономической деятельности //М.:«Консалтбанкир. – 2012., С. 360
- 20) Бледных О. И. Процесс управления рисками кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке //Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т. 2. – №. 6. – С. 35-37.
- 21) Васильева Е. А., Холоша В. А. Анализ применения современных методов оценки кредитного рейтинга к оценке кредитоспособности предприятий малого и микробизнеса //Вектор экономики. – 2018. – №. 4. – С. 43-43.
- 22) Васильева М. В., Тарабаева Н. М., Емельянов Е. В. Макроэкономические функции потребительского кредита в современной экономике России //Символ науки. – 2016. – №. 6-1. – С. 21-24
- 23) Викулова, Е.Н, Бушуева, М.А. Кредитная политика как фактор эффективной деятельности коммерческого банка//Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. 2019. № 13. С. 8-11.
- 24) Вихарева Е. В. Корпоративное кредитование: методика проведения анализа в современных условиях //Новая наука: от идеи к результату.–Стерлитамак: РИЦ АМИ. – 2016. – С. 34-39.
- 25) Голубев А. А., Сизова Т. М. Управление операционными рисками банка в Российской Федерации //Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – №. 4. – С. 7-13.
- 26) Гринько Е. Л., Рожкова А. И., Сербенюк Д. А. Кредитная политика и организация управления кредитным портфелем коммерческого банка в современных условиях //Вызовы и возможности финансового обеспечения стабильного экономического роста (ФИНАНСЫ-2019). – 2019. – С. 118-122.
- 27) Дубова С. Е. Особенности нормативного регулирования деятельности коммерческих банков в нестабильной экономической среде //Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2016. – №. 4. – С. 3-10.
- 28) Идрисова С. К. Формирование и управление кредитным портфелем банка в современных условиях //Финансовые инструменты устойчивого экономического развития регионов РФ. – 2017. – С. 187-191.
- 29) Казакова Е. П. Организация процесса кредитования корпоративных клиентов в банке //Научные исследования. – 2016. – №. 5 (6).
- 30) Каланова Н. А. Особенности кредитования корпоративных клиентов в современных условиях //Производство, распределение и потребление продукции, товаров и услуг: теория и практика. – 2017. – С. 174-184.
- 31) Конева О. В., Демина Е. Н. Методы моделирования кредитного рейтинга предприятий малого бизнеса //Финансы и кредит. – 2010. – №. 29 (413).
- 32) Коробова Г. Г. Банковское дело: Учебник/Под ред. д. э. н., проф. ГГ Коробовой //М.:«Юрист. – 2014.
- 33) Костюк, М.Ф. Сфера кредитования как объект правового регулирования / М.Ф. Костюк, А.А. Селямин // Российский следователь. - 2016. № 24. – С. 25-29.
- 34) Кузьменко В. В., Жоглина Е. В. Формирование системы управления экономическим потенциалом региона "Terra Economicus". – 2008. – Т. 6. – № 2-2. – С. 263–265.

- 35) Кузьмичева И. А., Рахимова Т. Д., Кузьмичев Д. И. Принципы кредитной политики коммерческого банка //Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. – №. 4 (21).
- 36) Кучиев, А.З. Организация и методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов / А.З. Кучиев, И.Х. Кучиева // Пространство экономики. – 2013. – №3-3. – С.66
- 37) Любушин Н. П., Кондратьев Р. Ю. Современные концепции и подходы в экономическом анализе кредитоспособности заемщиков //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2017. – Т. 10. – №. 12 (342).
- 38) Мальцев В. А. Проблемы правового регулирования банковского кредита в России //Социально-политические науки. – 2015. – №. 2.
- 39) Мамонтов Д. С. Система мониторинга кредитного портфеля коммерческого банка //Финансы и кредит. – 2009. – №. 38 (374).
- 40) Мусина Д. С., Мусин Р. М. Анализ и методика оценки рисков, возникающих у кредитной организации при осуществлении кредитных операций с корпоративными клиентами //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №. 25.
- 41) Никитина, Т.В. Операции банков с корпоративными клиентами / Т.В. Никитина, М.А. Никитин, К. Ренкер // Известия СПбГЭУ. – 2017. – №6 (108).
- 42) Однокоз В. Г., Щербаков А. П. Основные этапы процесса банковского кредитования //Приоритетные направления развития науки и образования. – 2014. – №. 3. – С. 267-268.
- 43) Полтавский, Д.Э. Оценка кредитоспособности предприятия заемщика / Д.Э. Полтавский // Пространство экономики. – 2008. – №3-2. – С.151
- 44) Попов М. В., Трифонов Д. А. Актуальные проблемы банковского кредитования реального сектора экономики //Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – №. 2 (71).
- 45) Сизинцева А. С. Методы государственного регулирования банковского кредитования юридических лиц в Российской Федерации //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №. 4 (40).
- 46) Симонов А. П. Сущность кредитного риска и кредитоспособности заемщика //Сибирская финансовая школа. – 2019. – №. 1. – С. 82-86.
- 47) Симонов А. П., Фадейкина Н. В. Развитие методического обеспечения оценки кредитоспособности и уровня кредитного риска в коммерческом банке //Сибирская финансовая школа. – 2019. – №. 1. – С. 87-95.
- 48) Симонова Н.Ю., Ан Ю.Н. Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка//Вестник Омского регионального института. 2018. № 3. С. 9-13.
- 49) Соловьева А. С. Современная методология управления операционным риском коммерческого банка //Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №. 3.
- 50) Стрижкова А. Ю. К вопросу оценки кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – №. 26. – С. 89-93.
- 51) Уркаева Э. Ш. Сущность и значение оценки кредитоспособности заемщика //Научные известия. – 2016. – №. 1.
- 52) Ушанов А. Е. Мониторинг риска кредита на стадии его использования //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – №. 33 (267).
- 53) Финогеев Д. Г., Щербаков Е. М. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации //Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №. 6. – С. 398-398.
- 54) Фролова Н. Д. Агрессивная кредитная политика коммерческих банков: проблемы и решения //Вестник Института экономики РАН. – 2018. – №. 4.
- 55) Хон О. Д. Современные формы кредитного обеспечения в сфере банковского корпоративного кредитования //Банковские услуги. – 2015. – №. 5. – С. 14-18.

- 56) Челноков В. А., Эриашвили Н. Д., Ольшаный А. И. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие-2-е изд., перераб. и доп. – 2015.
- 57) Шешукова, Т.Г. Кредитный скоринг как система анализа заемщика-предприятия малого бизнеса кредитной организацией / Т.Г. Шешукова, М.В. Быкова // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. – 2013. – №1 (16). – С. 52-53
- 58) Якунина И. А., Шапиашвили Г. Р., Федотова Г. В. Понятие, виды и организация процесса кредитования юридических лиц //Управление. Бизнес. Власть. – 2015. – №. 4. – С. 84-87.
- 59) Bruno B., Nocera G., Resti A. Are risk-based capital requirements detrimental to corporate lending? Evidence from Europe. – 2017.
- 60) Ivanov I., Santos J. A. C., Vo T. The introduction of market-based pricing in corporate lending //Journal of Financial Perspectives. – 2014. – Т. 2. – №. 1.
- 61) Zhang L., Uluc A., Bezemer D. J. Did pre-crisis mortgage lending limit post-crisis corporate lending? Evidence from UK bank balance sheets. – 2017.
- 62) Stanislav G., Svetlana F. Bankruptcy Risk Assessment in Corporate Lending Based on Hybrid Neural Networks and Fuzzy Models //Корпоративные финансы. – 2019. – Т. 13. – №. 1.

Сборники и отчеты

- 63) О Развитии банковского сектора Российской Федерации в 2019 году [Электронный ресурс]: отчет Банка России, информационно-аналитический материал, URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/25854/razv_bs_19_12.pdf (Дата обращения - 30.01.2020)

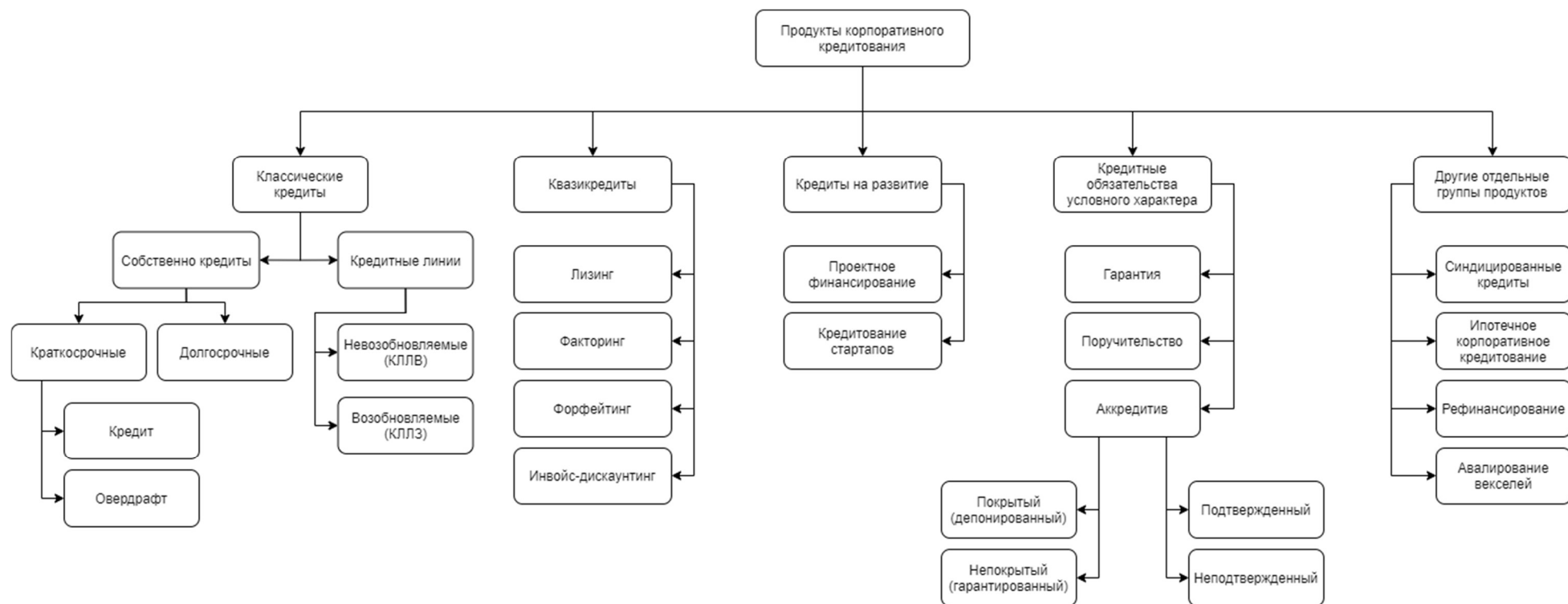
Электронные ресурсы

- 64) Банк России: Центральный банк Российской Федерации: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.cbr.ru/> (Дата обращения – 22.12.2019). – Режим доступа: свободный
- 65) Банки.ру: Независимый финансовый портал: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.banki.ru> (Дата обращения – 16.09.2019). – Режим доступа: свободный
- 66) Как Базель объединил банкиров всего мира // Прайм. Агентство экомической информации: [сайт] – 2018. – URL: <https://1prime.ru/finance/20181102/829398262.html> (Дата обращения - 22.02.2020). – Режим доступа: свободный
- 67) Малый бизнес уходит в минус // Газета Коммерсантъ [сайт] – 2020. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4310366> (Дата обращения - 01.05.2020). – Режим доступа: свободный
- 68) Нормативно-правовое обеспечение кредитования юридических лиц в России // Портал BankMain.ru: [сайт] – 2020. – URL: <http://www.bankmain.ru/banks-665-2.html> (Дата обращения - 22.02.2020). – Режим доступа: свободный
- 69) Признаки прогноза: Прошлогодня рекордная прибыль станет теперь ориентиром банковского сектора, перспективы которого в текущем году не столь оптимистичны // Газета Коммерсантъ: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4308297> (Дата обращения - 01.05.2020). – Режим доступа: свободный
- 70) СПАРК: [сайт] / Интерфакс. – Москва: Интерфакс, 2003-2020. – URL: <https://www.spark-interfax.ru/> (Дата обращения – 30.04.2020). – Режим доступа: по подписке СПбГУ
- 71) ЦБ определился с параметрами реформы по оценке кредитных рисков // РБК: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/03/07/2019/5d1caf649a794761d6e0dcd6> (Дата обращения - 07.05.2020). – Режим доступа: свободный
- 72) ЦБ советует банкам не забывать о кредитах корпоративным клиентам // Деловая газета Ведомости: [сайт] – 2020. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/06/23/804835-tsb-bankam> (Дата обращения -19.02.2020). – Режим доступа: свободный

- 73) Шаг в матрицу. Когда корпоративный банкинг в России познает digital // Журнал Fofbes: [сайт] – 2018. – URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/361721-shag-v-matricu-kogda-korporativnyy-banking-v-rossii-poznaet-digital>, (Дата обращения - 30.10.2019). – Режим доступа: свободный
- 74) Board of governors of the Federal Reserve System: [website] – 2020. – URL: <https://www.federalreserve.gov/> (Дата обращения – 11.10.2019). – Режим доступа: свободный
- 75) European Bank for Reconstruction and Development (EBRD): [website] – 2020. – URL: <https://www.ebrd.com/> (Дата обращения – 06.04.2020). – Режим доступа: свободный
- 76) The Basel Committee: [website] – 2020. – URL: <https://www.bis.org/bcbs/> (Дата обращения - 20.02.2020). – Режим доступа: свободный

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1 – Виды продуктов корпоративного кредитования. Схема



Приложение 2 – Методика формирования рейтинговой балльной оценки

Значение коэффициентов финансового состояния и присваиваемых баллов

		Нормативное значение по отрасли			
№	Наименование показателя	Балл при выполнении норматива / Шкала баллов	Промышленность	Торговля	Прочие
1	К-т рентабельности основной деятельности, %	4	>=7	>=5	>=10
		3	4,0-6,9	2,6-4,9	6,0-9,9
		2	1,0-3,9	1,0- 2,5	2,0-5,9
		1	0-0,9	0-0,9	0-1,9
		0	<0	<0	<0
2	К-т рентабельности продаж (по ЧП), %	4	>=5	>=3	>=7
		3	2,6-4,9	2,0-2,9	4,6-6,9
		2	1,0-2,5	1,0-1,9	1,0-4,5
		1	0-0,9	0-0,9	0-0,9
		0	<0	<0	<0
3	К-т оборачиваемости ТМЗ*, дни	3	не более 180	не более 90	не более 180
4	К-т оборачиваемости ДЗ, дни	3	не более 90	не более 90	не более 90
5	К-т оборачиваемости КЗ, дни	3	не более 90	не более 90	не более 90
6	Операционный цикл	х	х		
7	Финансовый цикл				
8	К-т текущей ликвидности	9	>= 0,5	>= 0,7	>= 0,4
		6	0,2-0,49	0,5-0,69	0,2-0,39
		3	0-0,19	0,3-0,49	0-0,19
		0	0	<0,3	0
9	К-т общей ликвидности	9	>= 0,9	>= 1,0	>= 0,9
		6	0,6-0,89	0,7-0,99	0,6-0,89
		3	0,3-0,59	0,5-0,69	0,3-0,59
		0	<0,3	<0,5	<0,3
10	К-т финансовой независимости	10	>= 0,3	>= 0,1	>= 0,1
		5	0-0,29	0-0,09	0-0,09
		0	0	0	0
Суммарный балл оценки финансового состояния		Мах значение 45 баллов			

Оценка структуры оборотов по пассивным счетам

№пп	Наименование показателя	Шкала баллов	Нормативное значение
3	Достаточность оборотов по всем счетам	20	0,81-1
		16	0,51-0,8
		12	0,41-0,5
		8	0,31-0,4
		4	0,11-0,3
		0	0-0,1
	Суммарный балл оценки оборотов (Cash flow)	Мах значение 20 баллов	

Факторы, ухудшающие финансовое положение заемщика

№пп	Наименование фактора	Шкала баллов при наличии фактора
1	Отрицательный финансовый результат (убыточность) на протяжении более двух кварталов подряд по состоянию на отчетную дату	-3
2	Существенное (более 50%) снижение ЧА за последние 2/4 квартала	-2
3	Скрытые потери (неликвидные запасы, безнадежная дебиторская задолженность, безнадежные финансовые вложения) $\geq 25\%$ ЧА	-2
4	Просроченная задолженность перед бюджетом, внебюджетными фондами (более 10% от среднемесячных поступлений на р/с за последние 12 месяцев, либо от среднемесячной выручки от реализации, в случае если поступления заемщика носят преимущественно наличный характер).	-2
5	Просроченная задолженность перед персоналом организации (более 10% от среднемесячных поступлений на р/с за последние 12 месяцев, либо от среднемесячной выручки от реализации, в случае если поступления заемщика носят преимущественно наличный характер).	-2
6	Картотека неоплаченных документов (более 10% от среднемесячных поступлений на р/с за последние 12 месяцев, либо от среднемесячной выручки от реализации, в случае если поступления заемщика носят преимущественно наличный характер).	-2
7	Существенное (более 50%) снижение ВР за последний квартал по сравнению со среднеквартальным значением за 4 квартала	-3
8	Существенный (более 50%) рост КЗ за последний квартал по сравнению со среднеквартальным значением за 4 квартала	-2
9	Существенный (более 50%) рост ДЗ за последний квартал по сравнению со среднеквартальным значением за 4 квартала	-2

Мах значение

-20

Оценка кредитной истории

Шкала кредитной истории		Шкала баллов по стажу кредитной истории					
№пп	Наименование расчетного показателя	Период существования компании, лет					
1	Балл стажа кредитной истории	Накопленный стаж кредитной истории в месяцах	до 1	От 1 года включительно до 3 лет включительно	Более 3 -х		
		Менее 6 месяцев или отсутствие кредитной истории	0	5	7		
		от 6 мес. включительно до 12 мес.	5	7	10		
		от 12 мес. включительно до 24 мес.		10	13		
		от 24 мес. включительно до 36 мес.		13	17		
		от 36 мес. включительно и более.		17	20		
2	Штрафные баллы за просрочки возврата основного долга и процентов за последние 365 календарных дней	Шкала штрафных баллов за просрочки возврата основного долга					
		Общая продолжительность просрочек за последний год	Накопленный кредитный стаж, месяцы				
			до 6 мес. включительно	от 6 мес. до 12 мес. включительно	от 12 мес. до 24 мес. включительно	от 24 мес. до 36 мес. включительно	>36
		до 30 дней включ.	-11	-10	-8	-6	-4
		от 31 до 60 дней включ.	-12	-11	-10	-8	-6
		от 61 до 90 дней включ.	-13	-12	-11	-10	-8
		свыше 90 дней	-14	-13	-12	-11	-10
3	Штрафные баллы за наличие фактов пролонгации	Наличие фактов пролонгации (более 2-х по 1-му договору)	-15	-14	-13	-12	-11

Мах значение

20

Оценка делового риска

№пп	Наименование показателя	Критерии оценки	Шкала баллов
1	Качество менеджмента	Квалификация менеджмента, включая опыт, профессиональные контакты и личные качества, а также организационно-функциональная структура компании не вызывают сомнений	2
		Квалификация менеджмента удовлетворительная	1
		Менеджмент компании не имеет достаточного опыта для реализации проекта, или организационная структура компании нечеткая, размытая	0
		Квалификация менеджмента вызывает опасение, многие решения принимаются неформальным образом	-1
2	Прозрачность бизнеса	Процедуры назначения на должность исполнительного руководства и принятия решений прописаны в учредительных документах. Решения принимаются коллегиально. Взаимодействие с контрагентами не основано на личных связях руководства (при его смене партнерская база сохраняется)	1
		Отсутствие документов, регламентирующих процедуры назначения исполнительного руководителя и принятия управленческих решений. Решения принимаются единолично исполнительным руководителем.	0
		Высокая зависимость бизнеса от личных связей и влияния руководителя	-1
3	Возможность ввода ограничений на производство / поставку продукции (оказание услуг)	Отсутствие возможности ограничений	1
		Наличие возможности ограничений	0
4	Лицензирование деятельности	Деятельность не лицензируется или лицензируется, на период действия кредитного портфеля лицензия (и) действительна (ы)	1
		В настоящий момент лицензия (и) действительна (ы), но период действия кредитного портфеля необходимо ее (их) продление	0
		В настоящий момент срок действия лицензии (и) истек	-1
5	Количество и качество поставщиков	наличие у компании устойчивых, надежных, продолжительных (более 1-го года) деловых связей с поставщиками	1
		отсутствие у компании долговременных, устойчивых связей с контрагентами, более 40% покупок осуществляется на условиях краткосрочных (единовременных) договоров	0
		Отсутствие у компании возможности дифференциации потока покупок, существенная зависимость (более 50%) от одного поставщика продукции, услуг, отсутствие устойчивых деловых связей	-1
6	Количество и качество покупателей	наличие у компании устойчивых, надежных, продолжительных (более 1-го года) деловых связей с покупателями	1
		отсутствие у компании долговременных, устойчивых связей с контрагентами, более 40% продаж осуществляется на условиях краткосрочных (единовременных) договоров	0
		отсутствие у компании возможности дифференциации потока продаж, существенная зависимость (более 50%) от одного покупателя продукции, услуг, отсутствие устойчивых деловых связей	-1
7	Известность торговой марки на рынке	товары/услуги высокого качества, торговая марка компании хорошо известна на рынке, стабильно увеличивающаяся доля рынка	2
		стабильная доля рынка, фирма достаточно известна на рынке	1
		продукция клиента не известна широкому кругу потребителей	0
		доля рынка сокращается, чрезмерная зависимость от одного продукта, отрицательное общественное мнение о продукции	-1
8	Период времени, в течение которого заемщиком активно осуществляется кредитуемый вид деятельности	Срок работы более 3-х лет	2
		От 1-го до 3-х лет	1
		От 6 мес до 1 года	0
		Менее 6 мес	-1
9	Степень конкуренции (уровень доходности) в отрасли	Отрасли с высоким уровнем прибыли	1
		Стабильные/новые отрасли с высокой конкур./ перспектива высоких доходов	0
		Отрасли с тенденцией спада	-1
10	Конкурентоспособность продукции	Монополист, контроль значимого сектора рынка, продукция не устаревает	2
		Продукция/работы услуги не устаревает, находится примерно на одном уровне с конкурентами, предприятие не контролирует значимый сектор рынка	1
		Продукция/услуга может устареть или уступает конкурентам по соотношению цена/качество, нет контроля значимого сектора рынка, сильное влияние конкурентов на сбыт	0
11	Деловая обязательность	Обязательства в основном выполняются в срок	1
		Предприятие существенно задерживает платежи за поставку товаров	0

Мак значение

15

Приложение 3 – Структура рейтинга и критерии для отнесения к группе кредитоспособности

№ п/п	Показатель	Суммарный балл
1	Финансовое состояние	45
2	Оценка оборотов по расчётным счетам	20
3	Оценка кредитной истории	20
4	Оценка делового риска	15
5	Факторы, ухудшающие финансовое положение	-20
6	Итоговая рейтинговая оценка (max)	100

№ п/п	Баллы	Рейтинг кредитоспособности клиента	Описание кредитоспособности
1	100-80	AAA	Высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязанности.
2	79-70	AA+	Умеренно высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязанности.
3	69-67	AA	
4	66-64	AA-	
5	63-60	A+	
6	59-57	A	Достаточная способность к исполнению финансовых обязательств, но более высокая чувствительность к неблагоприятным деловым, финансовым и экономическим условиям на длительном промежутке времени.
7	56-54	A-	
8	53-50	BBB+	
9	49-47	BBB	
10	46-44	BBB-	
11	43-42	BB+	Вне опасности в краткосрочной перспективе, но имеется существенная неопределенность, связанная с чувствительностью по отношению к неблагоприятным деловым, финансовым и экономическим условиям.
12	41-40	BB	
13	39-37	BB-	
14	36-34	B+	Более высокая уязвимость при наличии неблагоприятных деловых, финансовых и экономических условий, однако в настоящее время имеется возможность исполнения финансовых обязательств.
15	33-30	B	
16	29-27	B-	
17	26-24	CCC+	В настоящее время существует значительный риск невыполнения обязательств. Исполнение обязательств целиком зависит от благоприятных деловых, финансовых и экономических условий.
18	23-20	CCC	
19	19-17	CCC-	
20	16-14	CC	В настоящее время находится в очень большой опасности. Ухудшение положения ниже предыдущего рейтинга настолько, что погашение обязательств полностью на основе известной информации признается вряд ли возможным.
21	13-10	C	
22	9-0	D	Дефолт

Приложение 4 – Методика расчета лимита кредитного продукта

Вид финансирования	Формулы максимального лимита	Вычитаемые обязательства для расчета свободного лимита
Кредитование на пополнение оборотных средств / Гарантии		
Кредит КЛЛВ Гарантии	<p>Среднемесячная выручка (общая по всем видам деятельности), без НДС*</p> <p>Коэф. фактической рентабельности *</p> <p>срок кредита (транша) в месяцах</p> <p>Коэф. фактической рентабельности = Среднемесячная чистая прибыль (убыток) / Среднемесячная выручка (общая по всем видам деятельности), без НДС</p>	<p><u>Кредит / КЛЛВ</u></p> <p>1) Сумма платежей по кредитным / лизинговым обязательствам (в т.ч. личные кредиты, ипотека) в течение запрашиваемого срока финансирования</p> <p>2) Действующие лимиты овердрафтов, кредитных линий с лимитом задолженности (возобновляемые)</p>
		<p><u>Гарантии</u></p> <p>1) Сумма платежей по кредитным / лизинговым обязательствам (в т.ч. личные кредиты, ипотека) в течение запрашиваемого срока финансирования</p> <p>2) Действующие лимиты овердрафтов, кредитных линий с лимитом задолженности (возобновляемые)</p> <p>3) Сумма действующих гарантий</p>
КЛЛЗ	<p>Среднемесячная выручка (общая по всем видам деятельности), без НДС * Коэф. финансового цикла</p> <p>Коэф. финансового цикла = срок транша / финансовый цикл, но не более 1</p>	Действующие лимиты овердрафтов, кредитных линий с лимитом задолженности (возобновляемые)
Овердрафт	<p>Чистые среднемесячные обороты по расчетному (-ым) счету (-ам) Заявителя / предприятий группы за последние 6 мес.*</p> <p>Коэф. овердрафта</p>	При расчете лимита овердрафта из чистых оборотов по нескольким расчетным счетам Заявителя / предприятий группы вычитаются действующие лимиты овердрафтов к данным расчетным счетам
Инвестиционное кредитование		
Кредит КЛЛВ Лизинг	<p>0,7 свободного остатка чистой прибыли (среднемесячной за анализируемый период)</p> <p>* срок финансирования в месяцах</p>	-

Критерии для определения коэффициента овердрафта

Критерий	Коэф.
Залоговое обеспечение	
Не предоставляется / предоставляется не в соответствии с условиями Программы	0,3
Предоставляется в соответствии с условиями Программы	0,5

Приложение 5 – Кредитное резюме по компании N

дата заявки 24 янв 20

ООО N

Сумма заявки: 3 900 тыс.руб.

Выполнение критериев отнесения Заявителя к субъекту МСБ:

сумма риска текущая	0	тыс.руб.
сумма риска после выдачи	3 900	тыс.руб.
кол-во работающих	14	чел
отрасль	оптовая торговля	
годовая выручка	47,197	млн.руб.
стоимость имущества (ОС+НМА)	0,401	млн.руб.

1.Параметры финансирования/ гарантии.

Продукт

Тип гарантии (тендерная/иная), вид
кредита (срочный, КЛВ, КЛЗ,
овердрафт):

Бизнес-привилегия

КЛЗ

Бенефициар по гарантии:

Цель финансирования/

Пополнение оборотных средств

предмет гарантии:

запрашиваемая сумма: 3 900 тыс.руб.
запрашиваемый срок: 12 месяцев
запрашиваемая % ставка: 11 % годовых
отсрочка погашения: месяцев

План финансирования проекта/ договора:

Инвестиции / товар или услуги приобретаемые / этапы финансирования / обязательства по договору, обеспечиваемые банковской гарантией.	Дата начала / окончания этапа	Финансирование проекта/ договора за счет, тыс. руб.:			Содержание этапов проекта/ договора
		финансирования ПАО КБ "УБРиР"	собственных средств	других источников	
Пополнение оборотных средств	01.04.2020/01.04.2021	3900			Установление лимита
ИТОГО:	x	3900	0	0	x

Комментарии кредитного менеджера:

ООО N ведет бизнес в области производства и реализации товаров легкой промышленности (рабочая одежда, упаковка, ткани и пр.). Предприятие ведет бизнес с 1995 года. Клиент ведет активную работу по выполнению государственных и муниципальных контрактов с 2012 года. Основными заказчиками ООО N являются: МАДИ-Московский Автодорожный технический институт, Среднеобразовательные школы, Академия МЧС - Химки, Университет МЧС г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Государственный эрмитаж. С данными организациями предприятие ООО N активно работает начиная с 2012 г., наращивая объемы производства. Согласно заключенным контрактам с начала 2019 г. мы можем увидеть, что несмотря на высокий уровень конкуренции на рынке такие крупные организации как МВД России (Росгвардия), МЧС России, Таможня г. Москвы, Среднеобразовательные школы г.Санкт-Петербурга и Ленинградской области выбирают ООО N как надежного поставщика, качественно выполняющего все обязательства в срок по договору (реализовано 45 государственных контрактов на общую сумму 36 919 тыс.руб. Так как оплата по выполненным контрактам происходит, как правило, отсрочкой 30-180 дней, у предприятия образуется кассовый разрыв. Соответственно для развития компании требуются денежные средства. Кредитные денежные ресурсы в размере 3900 тыс.руб. необходимы для выхода на уровень крупных аукционов в Министерстве обороны, МЧС, СУ, СК, Полиции, ГИМ "Царское село", ФСО, ФСБ, СОШ, чтобы обеспечить исполнение заказов.

2. Данные о Заявителе

Наименование Заявителя/ Предприятия Группы, ИНН	Дата реги- ции	Юридический / фактический адрес	Учредители / участники, % доли в УК	Основные виды деятельности	Виды продукции	Система налогообло- жения (ОСНО, ЕНВД, УСН (вид))	Подлежит лицензиро- ванию	№ и даты, срок лицензий	Роль в группе
Заявитель									
ООО N	17.08.1995	191002, г. Санкт-Петербург, ул. Лермонтова	Иванов И.И. - 50%	Производство одежды	Спецодежда	УСН	Нет	нет	

Организационно-штатная структура:

Руководителем компании является 50% учредитель - Иванов Иван Иванович. Численность сотрудников составляет 14 чел., в т.ч. Главный бухгалтер -1, Заместитель главного бухгалтера -1, Генеральный директор-1, Системный администратор-1, Грузчики-2, Менеджер по продажам-1, Коммерческий директор-1, Менеджер-1, Менеджер по кадрам-1, Заведующий складом-1, Менеджер по снабжению-1

Качество менеджмента:

Высокое. Заемщик профессионально управляет данным направлением бизнеса начиная с 1995 года. Имеет положительную репутацию на рынке и постоянных заказчиков.

Технополические возможности предприятия:

Для осуществления своей деятельности ООО N имеет следующие помещения:

-Центральный офис и основное производство ООО N находится по адресу 198411 Санкт-Петербург, общей площадью 162,6 кв. м., из них офисное помещение 14,9 кв. м. и складские помещения - 147,7 кв. м. В офисе предприятия имеется одна комната- кабинет директора, бухгалтерия- в данной комнате расположены 2 организованных рабочих места для бухгалтера и директора. На складе предприятия в момент выезда работал начальник склада. Предприятие недавно переехало на новый адрес, т.к. предыдущее помещение было продано собственником, поэтому в настоящее время в производственном помещении установлены столы и швейные машины для выполнения будущих заказов. В настоящее время в штате предприятия нет швей, т.к. учредили пошив одежды отдают на подряд сторонним организациям либо швеям-надомницам, потому что в штате предприятия иметь своих швей не выгодно (если заказ большой-то швеи не справляются - данный заказ идет на подряд, а мелкий заказ могут выполнить швеи-надомницы точно в срок). Оплата за услуги пошива швеям-надомницам осуществляется за наличный расчет, либо заключаются разовые договоры на оплату. Для того чтобы рассчитаться наличными за пошив существует оптимизационная схема клиента . Для этого перечисляются деньги ИП Сучковой Н.А, которая по роду своей деятельности занимается поиском госзаказов для ООО Ромашка, а ООО Ромашка за это перечисляет ей комиссию, ИП имеет право переводить денежные средства себе на карту на личные нужды . В собственности предприятия имеется оборудование по производству бахил. Данное оборудование находится на складе в г. Ломоносово. (Фотоотчет приложен) В момент выезда на данном оборудовании ничего не производилось, т.к. имеется остаток бахил на складе на сумму 431 т.р.

Конкурентная среда и потенциал рынка:

Схема бизнеса Заявителя/ Группы:

ООО N - предприятие, динамично развивающееся на российском рынке легкой промышленности с 1995 года. В собственности клиента имеется оборудование - 29 швейных машин - находятся на производстве клиента для производства рабочей одежды, предметов домашнего текстиля и др. швейных изделий. Доля реализации собственной (произведенной) продукции в общей выручке составляет 30%, оптовая торговля сторонним товаром - 70%. Предприятию поступают заказы, в состав которых входит вещевое имущество, производством которого не занимается (например, обувь, носки, гетры и т.д.), поэтому чтобы выполнить государственный заказ необходимо закупить данную продукцию у сторонних производителей/продавцов.

В ассортименте выпускаемой продукции:

- хлопчатобумажные ткани (постельное белье, рабочая одежда, домашний текстиль)
- плащевые ткани (спецодежда, медицинская одежда, корпоративная одежда с эмблемами)
- подкладочные ткани (рабочая и повседневная одежда)
- технические ткани (упаковочные, фильтрованные и др.)
- ткани для обивки наружных и внутренних элементов мягкой мебели
- декоративные ткани

Одним из направлений деятельности фирмы является производство рабочей одежды, шьется по образцу или индивидуальному дизайну с логотипом организации-заказчика.

Одно из направлений швейного производства - пошив корпоративной одежды. Большинство предприятий сферы услуг (торговые предприятия, развлекательные заведения, предприятия общественного питания) предпочитает видеть своих работников в фирменной одежде с фирменной символикой.

Также, данному предприятию поступают заказы на изготовление сувенирной продукции (футболки с нанесением орнамента города, блокноты, календари, ручки)

Дополнительное производство - производство одноразовых двуслойных тапок и одноразовых полиэтиленовых бахил.

предприятие на постоянной основе принимает участие в закупках и аукционах и является государственным поставщиком спецодежды для таких крупных заказчиков как ФГБВОУ ВО "Академия гражданской защиты", МЧС России, МВД России, БУ Центр адаптивного спорта, СПб Михайловский театр, Государственный музейзаповедник "Петергоф", Среднеобразовательные школы.

Имущественный комплекс Заявителя/ Группы, в т.ч. имущество принадлежащее собственникам (физ. лицам), используемое в бизнесе:

Собственность:									
Вид имущества: для помещений - тип (встроенное, отдельно стоящее здание, пристроенное и т.п.), для оборуд-я - общее	Площадь, кв.м	Дата приобр етения	Адрес	Наименование собственника	Предостав лены документы - Да / Нет	Для ЗУ, арендуемых у МО, срок договора аренды	Рыночная стоимость имущества, тыс.руб.	Сдача в аренду (да, наименование арендатора / нет)	Наличие обремене ния: Да / Нет
Оборудование									
АТС	x				Да		35,947		Нет
Компьютер для работы	x				Да		28,134		Да
Пресс пневматический	x				Да		68		Нет
Станок для производства	x				Да		268,581		Нет
ИТОГО:							400,662	x	
Аренда:									
Вид имущества:	Площадь, кв.м	Адрес	Наименование собственника	Наименование арендатора из Группы	№, дата и срок договора аренды	Предоставле н договор аренды - Да / Нет	Сумма ежемесячных арендных платежей, тыс.руб.	Доп. информац ия	Наличие зарегистрированного договора аренды: Да / Нет
Офисы									
Офисное помещение	14,9	191002, г. Санкт-	Предприятие ООО		Договор	Да		нет	нет
Итого: 1	14,9						0		
Склады									
Складские помещения	147,7	191002, г. Санкт- Петербург, ул.	Предприятие ООО Ока		Договор аренды	Да	39,45	нет	нет
ИТОГО:							39,45	x	

3. Долговая нагрузка Заявителя/ Группы.

Заемщик/ Принципал	Кредитор	Вид обязательств (кредит, КЛЛВ, КЛЛЗ, овер., займ, фактор., лизинг, гарантии, непокрытые аккредитивы пр.)	% ставк а	Сумма/ Лимит	Дата выдачи	Дата погаш.по договору (график)	Фактич. дата погаш	Обеспечен ие	Цель кредита	Остаток	Ежемесячн ое погашение основ. долга	Неиспольз ованный лимит	Кратк. долг (погашение осн.долга в ближайшие 12 месяцев)
Кредитные обязательства													
На бизнес-цели													
ООО N	Локо-банк	КЛЛВ	12,3	5000	19 мар 18	18 мар 20	28 дек 19		Пополнение оборотных ср	0		5 000	
ООО N	УРБиР	КЛЛВ	13,3	3000	22 дек 17	22 дек 19	17 дек 19		Пополнение оборотных ср	0			
ООО N	Петров П.П	займ	0	8	31 июл 19	30 дек 22			Пополнение оборотных ср	8			
Итого по кредитным обязательствам на бизнес-цели			х	8008	х	х	х	х	х	8	0	5 000	0
Итого по условным обязательствам			х	0	х	х	х	х	х	0	0	0	0
Итого по кредитным обязательствам на личные цели			х	0	х	х	х	х	х	0	0	0	0
ИТОГО	0	х	х	8008	х	х	х	х	х	8	0	5 000	0

4. Контрагенты.

Кредиторы, в т.ч. основные поставщики Заявителя/ Группы:

Кредиторы	Товар/услуга	наименование Заявителя / предприятия	Год начала сотрудничества	Срок действия договора	Договор предоставлен Да / Нет	Остаток задолженности на 01.09.2017г., тыс.руб.	Оплата	Отгрузка	Остаток задолженности на 01.03.2018г., тыс.руб.	Доля в общем объеме поставок за анализируемый период, %	Доля в общей задолженности, %	Комментарии (финансовые и логистические взаимоотношения)
							с 01.09.2017 по 01.03.2018					
поставщики (сч 60.01), в т.ч. основные						426,214	32596,261	32451,751	281,704	100,00%	20%	
БАЛТИЙСКИЙ ТЕКСТИЛЬ ООО	ткани		2000			2,469	1003,609	999,727	-1,413	3,08%	0%	отсрочка платежа 30
ч	ткани		2014			0	998,675	998,675	0	3,08%	0%	100% предоплата
Полкова Татьяна Александровна ИП	закупают		2014			0	751,07	751,07	0	2,31%	0%	предоплата
ИП Бутенин (верный)	обувь		2014			0	523,065	523,065	0	1,61%	0%	если товар в наличии
ИП Романовская Т.В.	одежда		2016			0	666,147	666,147	0	2,05%	0%	отсрочка платежа 14
Пит.Жакофф	субподряд		2013			0	912,401	912,401	0	2,81%	0%	отсрочка платежа 30
ПОСТАВКА+	товары		2016			0	740,996	740,996	0	2,28%	0%	отсрочка платежа 21
Система М	шелк		2013			0	1272,418	1272,418	0	3,92%	0%	предоплата 100%
Фетровая фабрика	берет		2013			0	1269,25	1269,25	0	3,91%	0%	отсрочка30 дней
ШВЕЙТОРГ ООО						0	540,5	540,5	0	1,67%	0%	
						0	2542,878	2542,878	0	7,84%	0%	
Прочие						423,745	21375,252	21234,624	283,117	65,43%	20%	
ИТОГО:	х		х	х	х	1795,645	44239,659	43828,736	1384,722	х	100%	х

Дебиторы, в т.ч. основные покупатели/заказчики Заявителя/ Группы:

Дебиторы	Товар/услуга	Наименование Заявителя / предприятия	Год начала сотрудничества	Срок действия договора	Договор предоставлен Да / Нет	Остаток задолженности, тыс.руб.	Отгружено	Оплачено	Остаток задолженности, тыс.руб.	Доля в общем объеме поставок за анализируемый период, %	Доля в общей задолженности, %	Комментарии (финансовые и логистические взаимоотношения)
Покупатели/заказчики (сч 62.01), в т.ч. основные:						1576,238	47205,033	46785,198	1996,073	100,00%	20%	
Академия МЧС России		форма	2014			0	2531,321	2531,321	0	5,36%	0%	Отсрочка платежа 14
Академия МЧС Химки		форма	2014			0	3287,155	3256,678	30,477	6,96%	0%	Отсрочка платежа 14
Завод высотных конструкций ООО		чехлы	2012			66,098	1924,067	1894,66	95,505	4,08%	1%	Отсрочка платежа 14
МАДИ		форма	2017			0	9406,617	9406,617	0	19,93%	0%	Отсрочка платежа 14
МВД Ростов на Дону		форма	2015			0	1452,256	1452,256	0	3,08%	0%	Отсрочка платежа 14
Мосгортранс		бахилы	2015			0	1521,907	1521,907	0	3,22%	0%	Отсрочка платежа 14
Нельсон ООО		форма	2017			655,764	0	0	655,764	0,00%	7%	Выиграли суд
Университет МЧС		форма	2013			0	2557,38	2557,38	0	5,42%	0%	Отсрочка платежа 14
Школа 1532		форма	2019			0	1282,869	1282,869	0	2,72%	0%	Отсрочка платежа 14
Школа олимпийского резерва		форма	2013			0	1551,936	1551,936	0	3,29%	0%	Отсрочка платежа 14
Эрмитаж		форма	2006			0	3534,878	3534,878	0	7,49%	0%	Отсрочка платежа 14
Прочее						854,376	18154,647	17794,696	1214,327	38,46%	12%	
Итого основных покупателей	11	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
ИТОГО:		x	x	x	x	4634,861	76364,526	70781,784	9932,811	x	100%	x

Отчет о финансовых результатах Заявителя

Статьи	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	ИТОГО
Выручка (по отгрузке), в т.ч.:	2 479	860	2 620	3 848	1 171	3 524	3 994	3 382	4 174	2 243	14 364	4 538	47 197
Справочно: корректировка по	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Выручка Заявитель	2 479	860	2 620	3 848	1 171	3 524	3 994	3 382	4 174	2 243	14 364	4 538	47 197
Прочие доходы (детализация сч. 91)	64	21	26	22	21	638	21	21	29	18	13	13	907
Себестоимость (покупная стоимость)	1 906	230	1 410	1 438	898	2 374	4 477	2 534	2 237	1 451	7 029	3 871	29 855
Заработная плата (официальная и управленческая), с начислениями	356	359	348	358	392	362	630	493	494	527	455	511	5 285
Аренда	96	96	112	106	106	112	106	11	10	48	111	112	1 026
Транспортны расходы, включая ГСМ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Расходы на рекламу	-	-	-	-	-	56	-	-	-	-	-	-	56
Административные (командировочные, охрана, связь, услуги банков (РКО и т.п.)	2 263	465	805	484	354	85	29	375	179	221	186	131	5 577
Общехозяйственные расходы (гарантийное и сервисное обслуживание техники, оборудования и т.п.)	22	21	100	150	24	23	-	-	-	-	-	-	340
Прочие издержки	52	19	48	95	72	70	120	86	144	249	107	531	1 593
Иные налоги, сборы, платежи	-	-	-	8	-	40	-	-	-	-	-	774	822
Амортизация	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	60	60
Процентные платежи по кредитам и	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
ИТОГО суммарные издержки	4 695	1 190	2 823	2 639	1 846	3 122	5 362	3 499	3 064	2 496	7 888	5 990	44 614
Налог на прибыль (доходы)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Чистая прибыль (убыток)	- 2 152	- 309	- 177	1 231	- 654	1 040	- 1 347	- 96	1 139	- 235	6 489	- 1 439	3 490
Платежи по кредитам и займам	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Лизинговые платежи (выделить из с/с)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Платежи по личным кредитам	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
ИТОГО платежей по обязательствам кредитного характера	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Дивиденды (личные расходы собственника бизнеса)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Свободный остаток чистой прибыли	- 2 152	- 309	- 177	1 231	- 654	1 040	- 1 347	- 96	1 139	- 235	6 489	- 1 439	3 490

Анализ оборотов по р/счетам

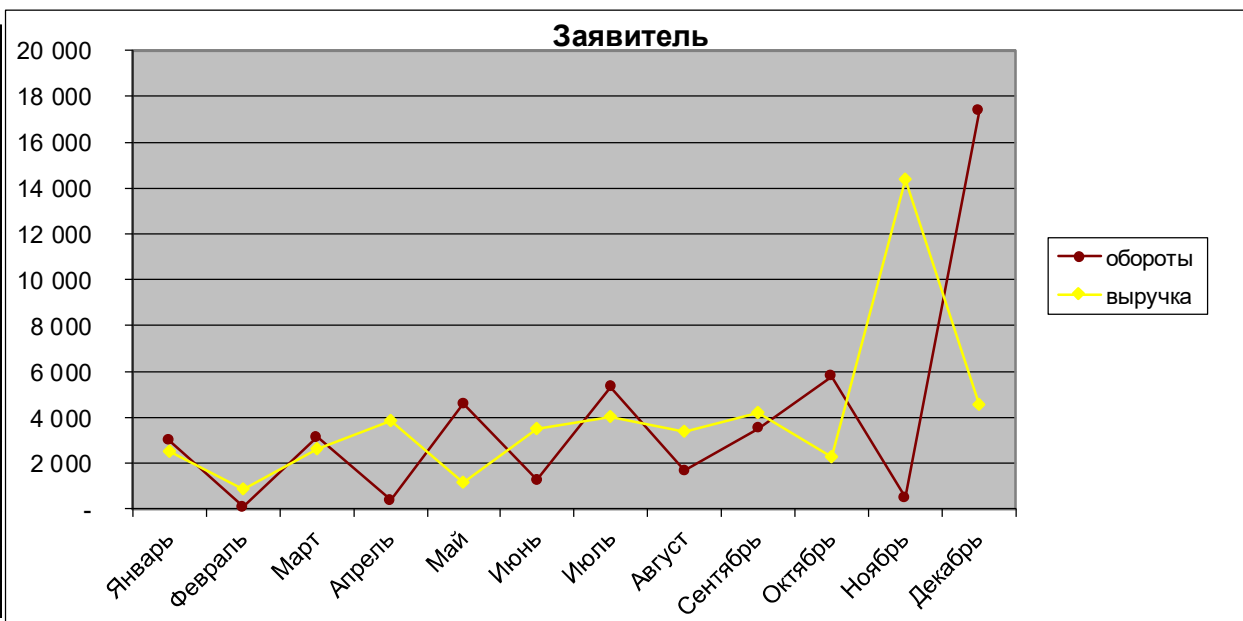
Структура "чистых" среднемесячных (за последние 12 месяцев) оборотов по р/счетам в разрезе банков

Заявитель	Сумма, тыс.руб.	Доля, %
В УБРИР	972	19%
В других банках	4210	81%
Итого	5182	100%

Предприятия группы	Сумма, тыс.руб.	Доля, %
В УБРИР	972	22%
В других банках	3380	78%
Итого	4352	100%

Сопоставление значений выручки (6/12 мес.) и чистых оборотов по р/счетам за последние 12 месяцев.

	месяц	выручка	обороты по р/с
1	Январь	2 479	2 977
2	Февраль	860	86
3	Март	2 620	3 137
4	Апрель	3 848	395
5	Май	1 171	4 584
6	Июнь	3 524	1 276
7	Июль	3 994	5 335
8	Август	3 382	1 680
9	Сентябрь	4 174	3 513
10	Октябрь	2 243	5 794
11	Ноябрь	14 364	502
12	Декабрь	4 538	17 362
ИТОГО		47 197	46 641
среднее		3 933	3 887



6. Анализ денежных потоков. - составлен по Заявителю

(Составляется только по заявителям, ведущих бухгалтерский учет в ПО, и при сумме риска заявителя свыше 3 000 000 рублей (включительно), независимо от цели финансирования)

На основании Отчета о движении денежных средств за последние 12 месяцев, построенного по управленческим данным Заявителя, можно сделать нижеследующие выводы.

В каком объеме и из каких источников получены денежные средства и каковы основные направления их расходования.

Входящий денежный поток клиента складывается из сумм, поступивших по договорам с контрагентами - 50% от всех денежных потоков согласно анализа счета 62, и 1% - расчеты с разными дебиторами и кредиторами.

Наличие/отсутствие отрицательного потока от операционной деятельности (причины наличия):

Наличие отрицательного потока от операционной деятельности обусловлено характером деятельности, а именно необходимостью закупки материалов и товаров для перепродажи для исполнения контрактов (кассовый

Стабильность и реальность выплаты зарплаты, отчислений в бюджет и фонды:

Выплата з/п и отчисления в бюджет и ВБФ стабильны.

Равномерность поступлений денежных средств на расчетный счет, ее зависимость от характера деятельности Заявителя (сезонность):

Ср/мес поступления выручки от заказчиков составляет 3,8 млн руб и находится в диапазоне 86-17 362 тыс.руб.

Наличие/отсутствие отрицательного потока от финансовой деятельности (причины наличия):

Наличие отрицательного потока обусловлено погашением задолженности по кредиту, полученному для обеспечения закупа материалов и товаров.

Движение денежных потоков в части инвестиционной деятельности:

Отсутствуют

Способно ли предприятие в результате своей текущей деятельности обеспечить превышение поступлений денежных средств над платежами и насколько стабильно такое превышение.

Способно обеспечить превышение поступлений ДС над платежами.

Стоп-факторы:

Кредитный продукт	Контрольный показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Любой	Коэффициент легализации бизнеса	> или = 0,2	0,99
	Финансовый долг/Активы	< или = 50%	0,03%
	Собственный капитал	> или = 0	24 130,00

Расчет коэффициентов

Коэффициент фактической рентабельности

Коэффициент фактической рентабельности
7,39%

Коэффициент финансового цикла Заявителя

Финансовый цикл заявителя	Коэффициент финансового цикла для запрашиваемого продукта	Комментарии
112,5	1,6	Не может быть более 1, берем 1
	1	

Коэффициент овердрафта

Коэффициент овердрафта (в зависимости от наличия залога/категории "Лояльный клиент")	гарантии (обоснование коэффициента:наличие залога/отнесение к категории "Лояльный кл
0,5	Залоговое обеспечение предоставляется в соответствии с условиями программы

Вывод по установлению ЛИМИТА КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА/ ГАРАНТИИ:

Параметры лимита кредитного продукта/ гарантии	Инвестиционное финансирование, лизинг	На пополнение оборотных средств		
		Кредит/КЛЛВ/гарантия	КЛЛЗ	Овердрафт
Максимально возможный лимит	188	3 490,00	3 933,08	1 943,38
Сумма действующих обязательств	-	0,00	0	0
Свободный лимит	188	3 490,00	3 933,08	1 943,38

9. Обеспечение по запрашиваемому финансированию/гарантии.

№	Наименование	Собственник/ Поставщик	Ликвидность	Надежность	Страхование предмета залога ДА/НЕТ	Рыночн. ст-ть	дисконт	Залог. ст-ть
<i>Недвижимость</i>						100%	- доля в структуре	2336
1	Квартира 33,3 кв.м, 1 комната, 4 этаж 5-этажного кирпичного дома	Иванов Иван Иванович	Средняя	Высокая	нет	2920	80%	2336
ИТОГО						2920		2336
						сумма к возврату		3 900
						покрытие		60%

Поручительства		
1	Иванов Иван Иванович	2
Всего поручительств:	1	3
Комментарий по наличию/отсутствию обременения по всем вышеуказанным позициям:		

Вывод о возможности / невозможности принятия обеспечения, о залоговой стоимости и сумме финансирования/ гарантии, возможной к выдаче под данное обеспечение:

Обременение на данный объект согласно выписке ЕГРН от 23.03.2020 г. отсутствует.

10. ВЫВОД кредитного менеджера:**Выявление стоп-факторов:**

Не выявлено

Наличие негативной информации в заключениях служб банка:

Отсутствует

Потребность в дополнительном финансировании:

Клиенту требуется финансирование в виде кредитных средств на цели пополнения оборотных средств в размере 3900 тыс.руб. Согласно представленного анализа видно, что предприятие активно пользовалось заемными средствами и осваивает сумму в размере 5000 тыс.руб. В связи с чем подтверждается потребность в кредитных средствах в размере 3900 тыс.руб. Для развития компании требуются денежные средства, т.к. даже по постоянным клиентам ООО N отслеживается рост заказов на 18%, и, соответственно, денежные кредитные ресурсы в размере 3900 тыс.руб. необходимы, для выхода на уровень крупных аукционов и чтобы обеспечить исполнение заказов.
--

Опыт ведения бизнеса:

Официально предприятие осуществляет деятельность с 1995 года. Опыт ведения бизнеса более 20 лет. До образования бизнеса собственник работал около 10 лет в области легкой промышленности.

Наличие кредитной истории:

Клиент активно пользовался кредитными средствами в других банках. В настоящее время все кредиты погашены. Просроченной задолженности по данным кредитам не выявлено.
--

Наличие свободного лимита финансирования:

Расчетный лимит составил 3933 тыс.руб.
--

На основании вышеизложенного считаем возможным предоставление кредитных средств в сумме 3900 тыс. руб. Под 11% годовых сроком 365 дней, с установленным сроком оборота транша до 180 дней.
--